

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

**КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ
ІННОВАЦІЙНОЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

**на тему: «ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО
ПОСЕРЕДНИЦТВА У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ»**

**здобувача освіти за ОС «бакалавр»
денної форми навчання**

**галузь знань 07 «УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ»
спеціальність 073 «МЕНЕДЖМЕНТ»
освітньо-професійна програма «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ»**

ЗІНЧЕНКО МАРІЇ ОЛЕКСІВНИ

**Науковий керівник:
к.е.н., доцент Оліх Леся Анатоліївна**

Рекомендовано до захисту на засіданні
кафедри менеджменту інноваційної та
інвестиційної діяльності
протокол № 16 від 14 червня 2023 р.

Завідувач кафедри
_____ д.е.н., професор Ситницький М. В.

Київ – 2023

Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Економічний факультет
Кафедра менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності

"Затверджую"

Завідувач кафедри менеджменту інноваційної та
інвестиційної діяльності, д.е.н. **Ситницький М.В.**
«25» листопада 2022 р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу бакалавра
здобувача освіти за ОС «бакалавр» денної форми навчання
галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
спеціальність 073 «Менеджмент»
освітньо-професійна програма «Менеджмент організацій»
ЗІНЧЕНКО МАРІЇ ОЛЕКСІЇВНИ
(прізвище, ім'я, по-батькові)

1. Тема роботи: «Організаційне забезпечення інвестиційного посередництва у банківській сфері»

затверджена на засіданні кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, протокол №5 від 25.11.2022 р.

2. Строк завершення роботи: 05.06.2023

3. Підсумковий передзахист роботи: 31.05.2023

4. Предмет дослідження: теоретичні та практичні аспекти організації інвестиційного посередництва банку як окремих особливий напрям обслуговування клієнтів.

5. Об'єкт дослідження: процеси організаційного забезпечення інвестиційного посередництва АБ «УКРГАЗБАНК».

6. Мета і завдання дослідження:

Мета – узагальнення та обґрунтування теоретичних засад і розробка практичних пропозицій щодо вдосконалення організації процесу надання послуг з інвестиційного посередництва у банківській установі.

Завдання:

- 6.1. Визначити і описати сутність та види інвестиційного посередництва.
- 6.2. Дослідити форми організації інвестиційного посередництва у банківській сфері.
- 6.3. Здійснити аналіз конкурентних позицій АБ «УКРГАЗБАНК» на ринку банківських послуг.
- 6.4. Охарактеризувати інвестиційну діяльність АБ «УКРГАЗБАНК» безпосередньо як інвестора та порядок надання послуг з інвестиційного посередництва для клієнтів даного банку.
- 6.5. Запропонувати вдосконалення кадрового складу у відділеннях банку.
- 6.6. Навести пропозиції щодо вдосконалення маркетингової стратегії АБ «УКРГАЗБАНК».

Календарний план виконання завдання

| № | Зміст виконаної роботи | Строки виконання | Відмітка керівника про виконання |
|-----|--|---------------------------|----------------------------------|
| 1. | Вибір теми бакалаврської роботи | жовтень 2022 | виконано |
| 2. | Затвердження теми бакалаврської роботи | листопад 2022 | виконано |
| 3. | Розробка плану виконання роботи і узгодження його з науковим керівником | листопад - грудень 2022 | виконано |
| 4. | Пошук інформаційних та наукових джерел для написання першого розділу, робота над першим розділом | грудень 2022 - лютий 2023 | виконано |
| 5. | Оформлення першого розділу та подання його на розгляд науковому керівникові | лютий - березень 2023 | виконано |
| 6. | Пошук інформаційних матеріалів і робота над другим розділом | березень - квітень 2023 | виконано |
| 7. | Оформлення другого розділу та подання його на розгляд науковому керівникові | квітень 2023 | виконано |
| 8. | Підготовка третього (конструктивного) розділу | травень 2023 | виконано |
| 9. | Попередній передзахист роботи | 10.05.2023 | виконано |
| 10. | Доопрацювання та остаточне оформлення роботи з урахуванням пропозицій попереднього захисту і зауважень наукового керівника | травень 2023 | виконано |
| 11. | Підсумковий передзахист роботи Остаточне затвердження змісту та структури роботи. | 31.05.2023 | виконано |
| 12. | Усунення зауважень, що були зроблені на підсумковому передзахисті роботи | Травень-червень 2023 | виконано |
| 13. | Завершення написання роботи | 05.06.2023 | виконано |
| 14. | Перевірка роботи на плагіат | червень 2023 | виконано |
| 15. | Зовнішнє рецензування бакалаврської роботи | червень 2023 | виконано |
| 16. | Рекомендація бакалаврської роботи до захисту на засіданні кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності | червень 2023 | виконано |

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| ВСТУП..... | 3 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В БАНКІВСЬКІЙ УСТАНОВІ..... | 7 |
| 1.1. Інвестиційне посередництво: сутність та види..... | 7 |
| 1.2. Форми організації інвестиційного посередництва у банківській сфері..... | 17 |
| РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В ПАТ АБ «УКРГАЗБАНК»..... | 29 |
| 2.1. Характеристика конкурентних позицій АБ «УКРГАЗБАНК» на ринку банківських послуг..... | 29 |
| 2.2. Характеристика інвестиційної діяльності та порядку надання послуг з інвестиційного посередництва в АБ «УКРГАЗБАНК»..... | 38 |
| РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В АБ «УКРГАЗБАНК»..... | 55 |
| 3.1. Уведення нової посади у відділеннях АБ «УКРГАЗБАНК»..... | 55 |
| 3.2. Удосконалення маркетингової стратегії АБ «УКРГАЗБАНК»..... | 60 |
| ВИСНОВКИ..... | 75 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... | 79 |
| ДОДАТКИ..... | 88 |

ВСТУП

Світова економіка та будь-які ділові взаємовідносини будуються на грошах. За допомогою грошей люди здатні перетворювати власне життя та світ на краще. Можливо, така думка є дещо меркантильною, але насправді для можливості проведення наукових досліджень, забезпечення технічного процесу, будівництва баз, організації навчання, створення сприятливих умов для комфортного виконання робочих завдань необхідні ресурси, а особливо фінансові. Потреба у фінансах існує не лише у діловій сфері, а й у повсякденному житті: усі люди ходять на роботу, аби заробляти гроші для задоволення своїх щоденних потреб, а також для придбання тих речей, які підвищують рівень щастя.

Для забезпечення правильного функціонування економіки та уникнення вчинення неправомірних дій неможливо використовувати лише готівку, адже її набагато важче відслідкувати, до того ж, зі збільшенням обсягу емісії зростає рівень інфляції в країні. Валюта повинна мати цінність. Окрім рівня інфляції, важливим також є питання безпеки, оскільки для злочинців набагато легше викрасти наявну готівку. З метою уникнення таких проблем було створено спеціальні фінансові установи, де можна зберігати кошти, але при цьому у будь-який момент мати доступ до них. Такими фінансовими установами є банки.

Банки вже давно є невід'ємною складовою нашої фінансової сфери життя. Більшість людей сьогодні віддають перевагу зберігати кошти на рахунку у банку та за потреби використовувати платіжну картку, яка є доступом до цього рахунку. Розвиток банківської системи посприяв створенню зручних умов для швидшого та прозорішого руху грошових коштів у світі. Проте дана сфера передбачає наявність великої кількості особливостей при забезпеченні діяльності банків. Такі фінансові структури потребують додаткових рівнів захисту інформації та

коштів клієнтів. Однією з головних цілей діяльності банків є створення та підтримання захищеної та надійної системи для акумулювання коштів фізичних та юридичних осіб, а також забезпечувати здійснення операцій для отримання вигід як клієнтами, так і банками. Сьогодні українські банки надають широкий перелік послуг для забезпечення цілодобового доступу до рахунків і грошей: видача платіжних карток, проплата. Але банківська система постійно розвивається та впроваджує нові технології й послуги. Такі дії сприяють пришвидшенню процесу обслуговування клієнтів банку, а також появі нових напрямів надання послуг.

Банки, як і більшість юридичних осіб, здійснюють інвестиційну діяльність, тобто вкладають кошти у різноманітні проекти та/або власний розвиток, що сприяє отримання ними додаткового прибутку або соціального ефекту. Даний вид діяльності у банківській сфері України не є новим, але він менш розвинений, ніж у бізнесі, та має велику кількість обмежень від головного державного регулятора Національного банку України, що впроваджені з метою запобігання відмиванню коштів або інших неправомірних фінансових операцій. Прикладом відносно нового для українського ринку надання фінансових послуг напряму діяльності, є інвестиційне посередництво у банківській сфері. Дослідження інвестиційного посередництва банку є актуальним сьогодні у зв'язку зі стрімким збільшенням рівня інтересу українців до інвестування, особливо коли з'явилась можливість придбати військові облігації внутрішньої державної позики (ОВДП), що реалізована НБУ через визначений перелік банків. Придбання цінних паперів через банк є більш надійним у порівнянні з вкладенням коштів у криптовалюту, тому дана послуга має попит, що активно збільшується. Отже, інвестиційний напрям діяльності банківських установ можна поділити на дві частини: інвестиційна діяльність банку безпосередньо як інвестора та інвестиційне посередництво банку, що знаходиться ще на етапі розвитку в Україні, а особливо серед фізичних осіб.

Питання інвестиційної діяльності є об'єктом дослідження українських та зарубіжних вчених. Зокрема, дану наукову проблематику досліджували такі українські науковці, як Овчаренко Т. С., Кальний С. В., Степанова А. А. Більш вузький напрям – інвестиційна діяльність банківської установи, був вивчений такими українськими науковими співробітниками, як Г. І. Великоіваненко, В. А. Гончаренко, О. В. Брежнєва-Єрмоленко, О. В. Золотарьова, К. О. Москаленко, Н. В. Приказюк., І. О. Лютий. Серед закордонних науковців питання інвестиційної діяльності банківських установ розглядали у своїх роботах Е. Родрігес, М. Пурі, М. Харджото, Д. Дж. Мулліно, Ха-Чін І. Засади та особливості інвестиційного посередництва банків досліджувалося у роботах О. Жилінської, І. Л. Загреби, А. А. Пислиці, І. О. Школьника, також вагомий вклад у даний науковий напрям було здійснено іноземними науковцями Р. Мертоном, Дж. Кемпбеллом та Д. Даймондом.

Об'єктом дослідження є процеси організаційного забезпечення інвестиційного посередництва АБ «УКРГАЗБАНК».

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти організації інвестиційного посередництва банку як окремих особливий напрям обслуговування клієнтів.

Метою роботи є узагальнення та обґрунтування теоретичних засад і розробка практичних пропозицій щодо вдосконалення організації процесу надання послуг з інвестиційного посередництва у банківській установі. Мета роботи передбачає постановку та виконання таких **завдань**:

- визначити і описати сутність та види інвестиційного посередництва;
- дослідити форми організації інвестиційного посередництва у банківській сфері;

- здійснити аналіз конкурентних позицій АБ «УКРГАЗБАНК» на ринку банківських послуг;
- охарактеризувати інвестиційну діяльність АБ «УКРГАЗБАНК» безпосередньо як інвестора та порядок надання послуг з інвестиційного посередництва для клієнтів даного банку;
- запропонувати вдосконалення кадрового складу у відділеннях банку;
- навести пропозиції щодо вдосконалення маркетингової стратегії АБ «УКРГАЗБАНК».

У роботі були використані такі **методи дослідження**:

- теоретичне дослідження інформації для визначення поняття інвестиційного посередництва, представлення особливостей його здійснення;
- вивчення фінансової звітності та інших організаційних документів АБ «УКРГАЗБАНК» для охарактеризування показників інвестиційного напрямку діяльності банку;
- метод експертного оцінювання за критеріями;
- методи теорії бажаності та багатокритерійного аналізу COPRAS для визначення конкурентоспроможності організації;
- елементи статистичного аналізу одержаних результатів опитування при експертному оцінюванні інвестиційного посередництва АБ «УКРГАЗБАНК».

До **інформаційної бази** входять організаційні документи (фінансові звітності за 2018-2022 рр.), офіційний вебсайт АБ «УКРГАЗБАНК», статистичні дані проведеного автором опитування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В БАНКІВСЬКІЙ УСТАНОВІ

1.1. Інвестиційне посередництво: сутність та види.

Будь-яка підтримка наявних наукових досягнень або розвиток науково-технічного прогресу потребує фінансових вкладень. Але не всі фінансові операції можливо здійснити без використання послуг спеціалізованих фінансових установ: банки, лізингові компанії, страхові компанії, кредитні спілки [75]. Даний аспект став особливо актуальним у банківській сфері у зв'язку з появою безготівкових платіжних систем, з якими вони співпрацюють. Робота банківських структур забезпечує виконання різноманітних фінансових операцій з готівковими та безготівковими коштами відповідно до норм законодавства України, гарантує перевірку купюр та сприяє уникненню помилок при здійсненні платежів. Тобто банк є учасником ділових відносин, який забезпечує фінансове посередництво між сторонами таких взаємозв'язків. Як зазначено у Статті 333 Господарського кодексу України, фінансове посередництво пов'язане з отриманням та перерозподілом фінансових ресурсів, окрім випадків, передбачених законодавством [12]. Такі посередники забезпечують рівновагу між попитом і пропозицією послуг фінансового ринку та взаємоузгодження інтересів його учасників [59, ст. 95].

Поняття «фінансове посередництво» є доволі широким. Із розвитком бізнесу та технологій з'явилося надзвичайно багато напрямів, за якими можна надавати посередницькі послуги і забезпечувати обіг коштів між різними сферами діяльності, підтримуючи таким чином стабільність світової і локальної економічної системи.

У залежності від виду фінансових послуг фінансових посередників поділяють на три групи (див. рис. 1.1):

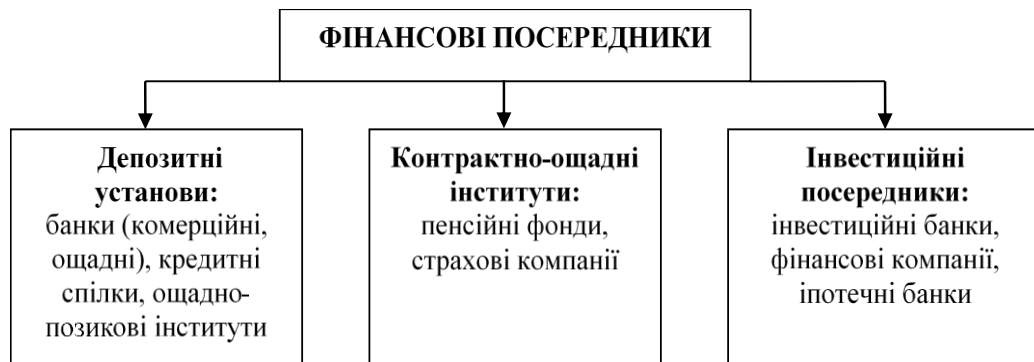


Рис. 1.1. Групи фінансових посередників [26, ст. 13]

Депозитні установи є інститутами, які мають право залучати депозити. Кредитно-ощадні інститути передбачають залучення коштів на довгострокову перспективу за рахунок періодичних внесків відповідно до умов договору, які в подальшому спрямовуються на кредитування або фінансове забезпечення з метою купівлі фінансових інструментів [26, ст. 14].

Одним з підвидів фінансового посередництва є інвестиційне посередництво. Відповідно за даним напрямом діяльності основним інструментом при здійсненні фінансових операцій є інвестиції. Відповідно до Закону України про інвестиційну діяльність «інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) та/або досягається соціальний та екологічний ефект» [19]. Послуги з інвестиційного посередництва забезпечують регулювання та узгодження інтересів інвестора і вкладника інвестиційних коштів у відповідний об'єкт. Отримання інвестиційними посередниками фінансових ресурсів відбувається за рахунок випуску ними цінних паперів та їхнього продажу. Отже, інвестиційне посередництво – це вид фінансового посередництва, за якого передбачається

наявність інвестиційної спеціалізації в організації, що надає послуги даному клієнтові, і забезпечується здійснення операцій з цінними паперами на інвестиційних аукціонах та фондовому ринку, а також спрямування коштів клієнтів на споживчі потреби, інновації та активізацію науково-технічного прогресу [26].

Використання посередників в інвестиційній діяльності передбачає значну кількість переваг [2]:

- менший рівень ризику, оскільки зменшується ймовірність неправильного вибору об'єкта інвестування;
- професіоналізм: хоча ніколи не має гарантій, що кошти інвестора будуть використані на 100% ефективно, але інвестиційні посередники мають ліцензію, відповідні навички та знання, досвід для здійснення інвестиційних операцій;
- зменшення витрат часу на самостійне вивчення тенденцій та особливостей фондового ринку.

Але в той самий час необхідно враховувати і можливі загрози [2]:

- неможливість повного контролю за рухом фінансових активів;
- зменшення рівня прибутковості, оскільки посередник має відсоток від вдалої інвестиційної операції, а також через наявність обмежень та податків від регуляторів;
- ризик ненадійності інвестиційного посередника як людини.

Звісно, будь-яка діяльність передбачає наявність можливостей та загроз, а особливо це стосується фінансової сфери. Проте це не означає, що потрібно усього боятися та нікому не довіряти. Перед здійсненням будь-яких фінансових операцій потенційному інвестору необхідно ознайомитись із сучасною літературою, тенденціями на фондовому ринку, отримати консультації від досвідчених людей, забезпечити «фінансову подушку» у разі невдалого вкладення коштів. Тільки після здійснення попереджувальних заходів для

уникнення індивідуального банкрутства можна починати інвестувати у різноманітні цінні папери та/або інвестиційні проєкти.

У країнах Європи та Америки люди з молодого віку починають цікавитися інвестиційною діяльністю, аби примножити власні фінансові накопичення і забезпечити собі гідну старість. В Україні також реалізовані різноманітні можливості для інвестування, але інвестиційна діяльність у нашій країні ще тільки набирає обертів, а також обізнаність населення складає лише невеликий відсоток, тому серед українців ще присутня недовіра до такого виду отримання доходу та одночасної фінансової підтримки проєктів. Але поступово українці отримують більше інформації про даний вид діяльності.

Інвестиційний процес передбачає процес відбору і реалізації інвестиційних проєктів, які є пріоритетними, в діючих на момент інвестування умовах існуючих обмежень [44] та відбувається на спеціалізованих платформах. В Україні діє фондовий ринок, який до свого складу включає фондові біржі. За визначенням від АТ «Фондова біржа ПФТС» фондова біржа – торгова платформа, яка забезпечує купівлю, продаж, обмін цінних паперів, товарів, деривативів та інших фінансових інструментів і діє на підставі ліцензії, виданої Національною Комісією з цінних паперів та фондового ринку України [76]. На українському фондовому ринку найбільш відомими фондовими біржами є ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «УКРАЇНСЬКА БІРЖА», Акціонерне товариство «Фондова біржа ПФТС», Приватне акціонерне товариство «Українська міжбанківська валютна біржа», ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ФОНДОВА БІРЖА «ІННЕКС», ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ФОНДОВА БІРЖА «ПЕРСПЕКТИВА». Функціонування фондових бірж забезпечує здійснення інвестиційних операцій на фондовому ринку. Але на фондових біржах неможливе проведення операцій без спеціальних інвестиційних посередників, кожен з яких має власний порядок роботи, що означає необхідність їхнього розподілу на види.

Види інвестиційного посередництва залежать від установ, які надають відповідні послуги. Умовно можна поділити фінансово-інвестиційну сферу на два сектори: банківський та небанківський. Відповідно, види інвестиційного посередництва матимуть такий самий розподіл: банківське і небанківське. На рисунку 1.2 зображений розподіл установ, які належать до банківського або небанківського сектору.

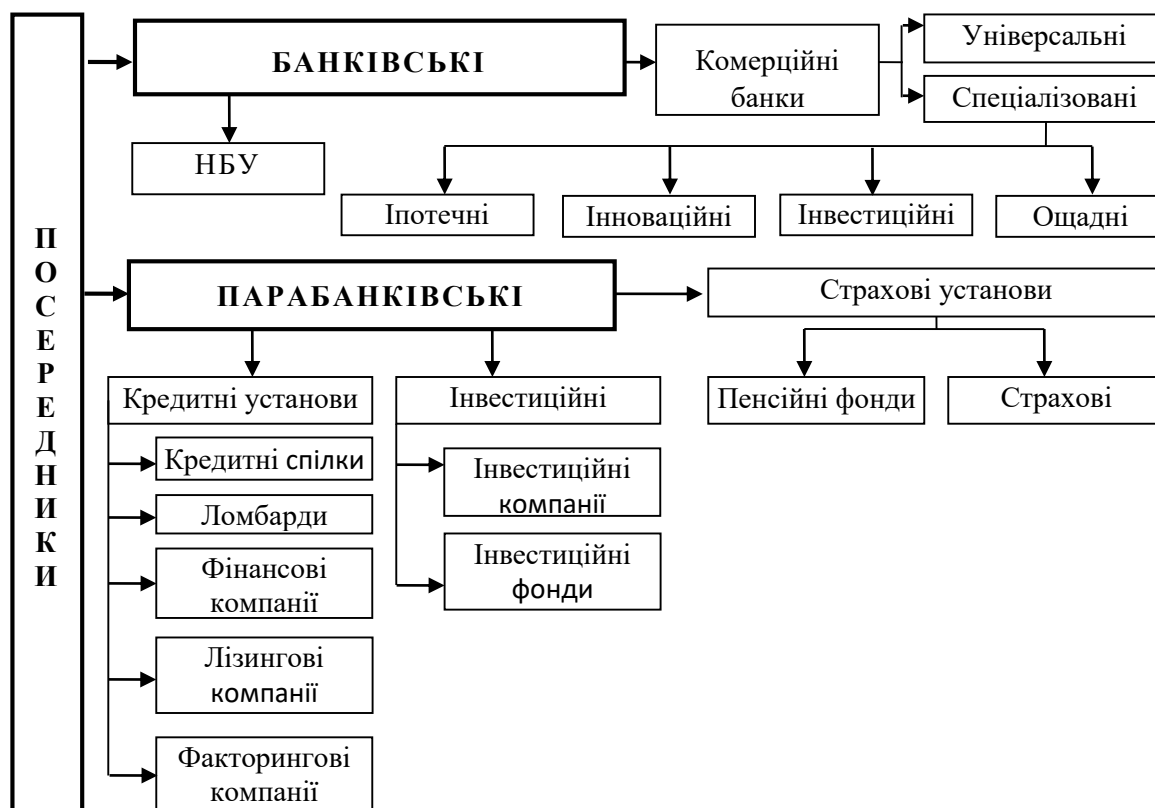


Рис. 1.2. Належність посередників до банківського та небанківського сектору [26, ст. 15]

До суб'єктів небанківських інвестиційного посередництва належать установи, основною діяльністю яких є надання невеликого переліку послуг інвестиційного напрямку.

Кожна країна має власну систему інвестиційного посередництва, але поділ даного напрямку діяльності на банківський та небанківський сектори є спільною характеристикою. Одну з найбільш розвинутих систем інвестиційного

посередництва має Велика Британія, характерною особливістю якої є вузька спеціалізація інвестиційних банківських посередників. Ключовим суб'єктом у британському банківському секторі інвестиційного посередництва є інвестиційні банки – фінансово-кредитні установи особливість яких полягає у спеціалізації на операціях з цінними паперами для залучення коштів, здійснення довгострокового кредитування та фінансування підприємств. Основні функції інвестиційних банків включають [13]:

- посередництво в емісії цінних паперів: інвестиційні банки допомагають компаніям емітувати акції або облігації та ефективно продавати їх інвесторам на фінансовому ринку завдяки проведенню дослідження, аналізу ринку і визначенню оптимальної ціни емісії.

- управління активами: інвестиційні банки володіють великими портфелями активів і надають послуги управління цими активами, а також допомагають клієнтам обирати оптимальні інвестиційні стратегії, розподіляти активи та мінімізувати ризики.

- корпоративне фінансування: надають фінансування корпоративним клієнтам для розширення бізнесу, придбання активів або проведення злиття та поглинання. Вони можуть надавати корпоративні кредити, структурувати фінансові операції та консультивати компанії щодо оптимального використання ресурсів.

- фінансовий консалтинг: надають консультаційні послуги з питань фінансового управління, розробки стратегій інвестування, оцінки ризиків та розрахунку вартості.

Також активно до банківського сектору інвестиційного посередництва належать іпотечні (видача іпотечних кредитів під заставу нерухомого майна або його придбання), ощадні (залучення і зберігання коштів громадян у вигляді депозитів з нарахуванням відсотків) та інноваційні (фінансування і кредитування

інноваційної діяльності) банки, що виконують важливу роль у забезпеченні функціонування економіки країни, зокрема банківської системи [32; 33; 51].

Небанківський сектор інвестиційного посередництва передбачає наявність великої кількості видів компаній та організацій, які можуть забезпечити надання послуг з інвестиційного посередництва. Наприклад, інститути спільного інвестування – інвестиційні фонди, які накопичують кошти інвесторів, які будуть використані для їх вкладення у цінні папери, нерухомість та права з подальшим отриманням прибутку. В Україні як інститути спільного інвестування діють пайові й корпоративні інвестиційні фонди. Пайовий інвестиційний фонд – активи, що належать учасникам даного інституту на правах спільної часткової власності управління компанії з управління активами обліковуються окремо від результатів господарської діяльності. Пайовий фонд не є юридичною особою. Тим часом корпоративний інвестиційний фонд – юридична особа, що спеціалізується виключно на спільному інвестуванні, не відповідає за зобов'язаннями його учасників Корпоративний фонд не має права здійснювати емісію цінних паперів, надавати у заставу майно в інтересах третіх осіб; створювати окремі інші фонди; надавати позику, але окрім венчурного фонду [20; 79]. Як посередники на інвестиційному ринку можуть діяти фінансові корпорації.

Окремо також існують фінансові та інвестиційні компанії, які мають ліцензії на здійснення операцій із залучення коштів та інших фінансових активів із зобов'язанням щодо їх повернення після закінчення строку угоди, брокерської, дилерської та депозитарної діяльності [36]. У західній економічній літературі зазначено, що фінансові компанії – це організації, які надають у позику фізичним та юридичним особам акумульовані від продажу власних цінних паперів кошти для купівлі ними товарів виробничого та споживчого призначення. В українській літературі фінансові компанії поділяють на три групи в залежності від видів наданих фінансових послуг [11, ст. 23]:

- компанії, що здійснюють діяльність з управління фінансовими активами (переважно сфера будівництва та інвестиційні операції з нерухомістю);
- компанії, що надають послуги кредитування;
- компанії, що здійснюють діяльність із проведення розрахунків.

Відповідно до Положення «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії» інвестиційні компанії – це торговці цінними паперами, які, окрім своєї основної діяльності, мають право здійснювати спільне інвестування шляхом залучення коштів від емісії цінних паперів та їх розміщення [31]. Через такі компанії інвестор заключає договір з інвестиційним посередником, який діє в інтересах клієнта на фондовому ринку. Існує два основні типи учасників угод від інвестиційних компаній: брокер і дилер. Ці поняття часто плутають, вважаючи, що у даних представників інвестиційних компаній однакові функції.

Для кращого розуміння учасниками фондового ринку ролі брокера та дилера в інвестиційному процесі ТОВ «ФРІДОМ ФІНАНС УКРАЇНА» опублікувало статтю-пояснення спільних характеристик та різниці між брокером та дилером. Як і дилер, так і брокер може бути або фізичною, або юридичною особою і обов'язково повинен мати ліцензію на здійснення відповідної діяльності. Обидва аналізують тенденції на ринку цінних паперів, готують документи для укладення угоди, допомагають у формуванні звітів щодо інвестиційних операцій для компанії-клієнта, в обов'язковому порядку надають клієнтам звіти про результати операцій, а також про рух і залишок активів або грошових коштів на рахунках. Але є й відмінні риси даних учасників ринку. Дилер формує котирування, він не є повноцінним посередником, а скоріше постачальником активів, і організовує співпрацю та зв'язки між учасниками ринку. Дилер є зацікавленою стороною і займається перепродажем цінних паперів з власним додатковим відсотком попередньо купивши їх в іншого учасника ринку з нижчою ціною. При здійсненні торговельної операції продавець та покупець можуть не знати та не бачити один одного, а просто бути обізнаними

про факт купівлі-продажу цінних паперів. Хоча дилер може надавати розширені посередницькі послуги, він все одно буде тим учасником угоди, який впливає на формування ціни. Особливість його діяльності полягає в тому, що він не має обмежень у пропозиції умов клієнтам, тобто він пропонує такі умови, які вважає доцільним. Брокерська діяльність є більш поширеною при здійсненні операцій з цінними паперами на фондових ринках. Брокер вже виступає повноцінним посередником між учасниками торгової операції, тобто діє як третя сторона, яка «зводить» покупця і продавця цінних паперів і стягує комісію за виведення заявки клієнта на ринок. У разі успішної домовленості між покупцем і продавцем при укладенні угоди брокер отримує комісійний дохід, а також певний відсоток від вартості угоди, укладеної за його участі, який називається «брокерідж». Брокери допомагають оформити усі документи, а також за додаткову плату надає консультації з питань законодавства, його тонкощів та нововведень [6].

Відповідно до інформації, зазначеної вище, створимо таблицю 1.1. для наочного зображення спільних та відмінних характеристик брокера та дилера на ринку цінних паперів.

Таблиця 1.1

Спільні та відмінні характеристики брокера та дилера на ринку цінних паперів

| Брокер | Дилер |
|--|-------|
| <i>Спільне</i> | |
| 1) Можуть бути або фізичною, або юридичною особою; 2) повинні мати ліцензію на здійснення своєї діяльності; 3) аналізують тенденції на ринку цінних паперів та консультують клієнтів; 4) готують документи для проведення угоди; 5) надають клієнтам звіти про результати операцій, а також про рух і залишок активів або грошових коштів на рахунках. | |

Продовження таблиці 1.1

| <i>Відмінне</i> | |
|---|---|
| 1) Є повноцінним посередником; 2) отримує комісійну винагороду за виведення заявки клієнта на ринок та відсоток від успішної угоди; 3) «зводить» покупця і продавця; 4) забезпечує виконання діючих умов фондового ринку; 5) бере додаткову плату за консультації з законодавчих питань при проведенні угоди. | 1) Є постачальником активів; 2) перепродає цінні папери з власним додатковим відсотком; 3) не представляє учасників угоди один одному; 4) ставить власні умови купівлі-продажу цінних паперів. |

*Розроблено автором на основі джерела [6]

На законодавчому рівні вказано, що будь-які операції з цінними паперами мають проходити з участю посередників (торговців цінними паперами), але є певні винятки, за яких посередницькі послуги не вимагаються [34]:

- дарування або отримання цінних паперів у спадок;
- виконання судових рішень;
- придбання цінних паперів відповідно до процесу приватизації.

Також існує такий вид професійної діяльності з торгівлі цінними паперами як андеррайтинг. Відповідно до Закону України Про цінні папери та фондовий ринок андеррайтинг передбачає розміщення та торгівлю цінними паперами відповідальною особою за дорученням, від імені та за рахунок емітента [22]. Андеррайтер має право надавати консультації щодо розміщення емітентом цінних паперів. У випадку публічного розміщення цінних паперів, андеррайтер може укласти угоду з емітентом, зобов'язуючись гарантувати продаж усіх цінних паперів емітента, які підлягають розміщенню, або їх певної частини. Якщо розміщення цінних паперів не відбувається в повному обсязі, андеррайтер може придбати залишкову кількість цінних паперів за певну фіксовану ціну, визначену у договорі. Цей викуп може бути здійснений повністю або частково залежно від зобов'язань, які андеррайтер взяв на себе [34].

Ще видом надання послуг з професійного інвестування коштів у різні цінні папери є діяльність з управління цінними паперами. Така діяльність передбачає

здійснення торговцем операцій з цінними паперами, які були йому передані, від свого імені за винагороду у чітко поставлені строки на підставі укладеного договору про управління даними фінансовими інструментами. Також відбувається управління отриманими в даному процесі цінними паперами та коштами, що призначені для інвестування і які належать установнику управління на основі права власності, у своїх інтересах або інтересах визначених третіх осіб [29].

Небанківські фінансові установи мають великий потенціал для створення, капіталізації та фінансування довгострокових бізнес-проектів. Якщо небанківський сектор передбачає наявність різноманітних інвестиційних посередників, які відрізняються своїми повноваженнями, розмірами винагород та мають індивідуальні особливості при здійсненні операцій, то банківський характеризується тим, що у даному секторі фінансово-інвестиційної сфери як інвестиційні посередники діють лише банківські установи.

1.2. Форми організації надання послуг з інвестиційного посередництва у банківській сфері.

У зв'язку з інтенсивним інноваційним розвитком для забезпечення з'являються різноманітні форми організації та реалізації інвестиційного посередництва. Кожний інвестиційний проєкт або інструмент має власні особливості, які обов'язково необхідно враховувати при здійсненні вибору форми фінансування такого проєкту або інструменту. Банківське інвестиційне посередництво не обмежується інвестиційною діяльністю, оскільки також здійснюються комісійно-посередницькі операції, що дає банку додатковий прибуток [40, ст. 2]. При забезпеченні об'єкту інвестування фінансуванням інвестиційне посередництво передбачає наявність таких форм його організації[16, с. 186-189]:

- державне посередницьке фінансування: в ринковій економіці ділові взаємовідносини будуються на саморегуляції ринку та координуванні державою дій учасників інвестиційного ринку. Виконання державою ролі інвестиційного посередника передбачає спрямування державних інвестиційних коштів на фінансування пріоритетних проектів та контроль за належним використанням цільового фінансування, що убезпечує учасників даного ринку від високого рівня концентрації посередників-монополістів, неправомірного використання фінансових ресурсів і сприяє інноваційному розвитку країни для посилення її позицій на світовій діловій арені. У структурі видатків державного бюджету виокремлено окремий напрям спрямування коштів – капітальні видатки, тобто такі, що спрямовуються на фінансування інноваційної та інвестиційної діяльності, і які реалізуються у трьох формах: базова (інвестиції у фундаментальні дослідження в державному секторі досліджень і розробок та дотації для закладів вищої освіти); програмно-цільове фінансування (інвестиції на виконання конкретного проекту); контрактна (укладання контракту для реалізації інвестиційного проекту).

- інвестиційне кредитування передбачає вкладення інвестиційних коштів у формі надання довгострокового кредиту на придбання основних засобів [78]. Інвестиційне кредитування може бути різних видів, наприклад, державне, де держава виступає як інвестор-кредитор, а підприємство – позичальник; споживче – видача кредитів фізичним особам на придбання з інвестиційною метою нерухомості або інших товарів; іпотечне – надання кредиту під заставу інвестиційного нерухомого майна. При здійсненні безпосередньої операції інвестиційного кредитування інвестори використовують організації, переважно банківські установи, які мають змогу забезпечити посередницькі послуги та зарахування коштів на потрібний рахунок [64, ст. 65; 78].

- лізингове посередництво – особлива форма організації інвестиційного посередництва, а також підприємницької діяльності, що забезпечує здійснення

операцій з інвестування тимчасово вільних коштів за договором фінансової оренди, тобто платне використання майна на певний строк [64, ст. 94]. Лізинг можна розглядати також як вид інвестиційного кредитування, але все частіше дана форма виокремлюється як самостійний напрям посередницької діяльності. Учасниками лізингової угоди є декілька сторін: лізингодавець, лізингоодержувач, продавець майна, посередник та інші фізичні та юридичні особи. Посередник сприяє укладенню угоди на локальному рівні і розширенню ринків, обсягів реалізації продуктів на національному і глобальному рівнях. Лізинг передбачає в подальшому можливість отримати лізингоодержувачем об'єкт лізингу у власність за зазначеною у договорі ціною. Також перевагою лізингу є відсутність для лізингоодержувача значних одноразових витрат, оскільки вони покриваються лізинговою компанією.

- форфейтинг – характерна форма посередництва для банківських установ, частіше застосовується при здійсненні зовнішньоторговельних операцій, проте активно використовується й в інвестиційній діяльності. Дана форма посередництва передбачає викуп та одночасне погашення банком-форфейтором грошових зобов'язань вигодонабувача перед продавцем фінансових інструментів за інвестиційним договором, за яким передбачається подальше оформлення кредиту для розрахунку покупця і посередника. Реалізація даних посередницьких послуг відбувається з використанням векселів, що є борговими цінними паперами, за якими боржник повинен оплатити суму заборгованості у визначений строк [18].

- венчурне фінансування – форма, за якої інвестори, стаючи співвласниками об'єкту інвестування і отримуючи дивіденди від володіння акціями, якщо об'єктом інвестування організація. Венчурними інвесторами можуть виступати великі корпорації, пенсійні фонди, страхові компанії, банки, які накопичують приватні кошти інвесторів та вкладають дані кошти у високоризикові проєкти [16, ст. 188-189]. Банки можуть бути як венчурними

інвесторами, так і інвестиційними посередниками, які забезпечують проведення венчурних операцій та мають за це відповідну винагороду у вигляді комісій.

Хоча сьогодні на інвестиційному ринку з'являється все більше фінансових, інвестиційних, лізингових компаній, які здатні надати якісні посередницькі послуги у вище зазначених формах, банки все ж таки займають домінуючі конкурентні позиції. Унікальність ролі банківських установ у інвестиційному посередництві полягає у можливості діяти або як інвестор, або як інвестиційний посередник, який сприяє успішному здійсненню необхідних інвестиційних операцій клієнтів. Кожна із зазначених вище форм організації інвестиційного посередництва може бути реалізована банком, що й пояснює наявність монопольних властивостей поведінки банківських суб'єктів на інвестиційному ринку у сфері інвестиційного посередництва. Але потрібно звертати увагу на програмні та технічні можливості кожного окремого банку, а також територіальне розміщення головного офісу, що може значно впливати на процес надання послуг та відповідні правила.

Кожна частина світу відрізняється власними традиціями та правилами майже у кожній складовій життя. Перш за все, коли обговорюються відмінності між народами, то на думку одразу спадають культурні особливості. Але якщо зануритись у цю тему глибше, можна дійти висновку, що відмінності у культурному аспекті прямо впливають на спосіб і формат ведення бізнесу, ставлення та пріоритетність роботи у житті людини. Те саме можна сказати й про банківську систему. У науковій літературі зазначаються дві основні моделі побудови кредитно-банківських систем відповідно до їхнього ступеня спеціалізації, диверсифікації інвестиційного портфеля, джерел фінансування реального сектора: сегментована (англосаксонська), що поширена у США, Великобританії, Нідерландах) та універсальна (німецька), що поширена у країнах Європейського Союзу та Японії. Сегментована модель передбачає поділ банків за напрямом їхньої спеціалізації: інвестиційний та комерційний, відповідно до

Закону Гласса-Стігала, що передбачає заборону комерційним банкам здійснювати операції на ринку цінних паперів [27, ст. 42; 17]. На ринку цінних паперів має право функціонувати лише інвестиційний банк, діяльність якого передбачає спеціалізацію на здійсненні інвестиційних операцій з відповідними фінансовими інструментами. Прикладом одного з найбільших інвестиційних банків є Європейський інвестиційний банк, акціонерами якого є 27 країн Європейського Союзу. З даною фінансово-кредитною установою Україна співпрацює з 2004 року, а розмір її вкладень у державному й приватному секторах станом на 01.04.2023 становить більше 7,5 млрд євро [15]. Універсальна модель банківської системи передбачає надання комерційними банками послуг усіх напрямів: оформлення депозитів, операції з платіжними картками, валютою, а також цінними паперами [27 ст. 47].

Банківське інвестиційне посередництво є доволі вузьким поняттям і охоплює лише той напрям діяльності банку, який безпосередньо пов'язаний з інвестиційним ринком та забезпеченням його ефективного функціонування. Як посередники, банки виконують такі функції [40, ст. 2]:

- класичні: регулювання інвестиційних потоків на ринку, попиту на інвестиційні інструменти, визначення пріоритетних напрямів інвестування...;
- інформаційні: покращення рівня якості обробки, регулювання розповсюдження інформації;
- допоміжні: захист клієнтів від правових ризиків; підвищення рівня диверсифікації активів, пропозиції і подальшого розширення доступних інвестиційних альтернатив для споживачів.

Україна характеризується міцною банківською системою, яка побудована відповідно до універсальної моделі. Враховуючи таку будову банківської системи, інвестиційні банки в Україні не є популярними, їх навіть немає. Хоча в переліку діючих банків можна побачити АТ «Перший Інвестиційний Банк», ще відомий за назвою «PINBank», але даний банк є комерційним. В Україні

інвестиційні послуги надають комерційні банки, відповідно до властивостей універсальної моделі побудови кредитно-банківських систем. Банківська система України характеризується наявністю достатньої кількості банків та регуляторів. Центральним органом, який контролює діяльність банківських установ є Національний банк України. Дана установа оцінює ризики та перспективи функціонування фінансових установ, складає нормативно-правові документи для регламентування операцій, перевіряє репутацію керівників таких установ та запобігає фінансовим правопорушенням [4]. Від політики Національного банку залежить рівень стійкості та гнучкості фінансового сектору держави. Яскравим прикладом є повномасштабне вторгнення Російської Федерації на територію України. Завдяки вчасному впровадженню заходів, викладених у Постанові Правління Національного банку України №18 від 24.02.2022 «Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану», банківська система витримала величезний удар. Системно важливі банки не припиняли свою діяльність, продовжували отримувати прибуток, забезпечили безперебійність платежів та виплат. За час війни банківський ринок України залишили шість установ. Така ситуація є керованою та вказує на відсутність кризового «банкопаду». Цьогорічна премія Central Banking Awards вперше відзначила Національний банк України центральним банком року за ефективні управлінські рішення в умовах війни [47].

Порівнюючи банківські сервіси в Україні та Європі можна зазначити, що українські банки мають високий рівень конкурентоспроможності та надають широкий спектр послуг, більшість з яких можливо отримати онлайн. В українському суспільстві наявний високий рівень довіри до банківських установ, тому більшість фінансових операцій здійснюються саме через них. Окрім отримання грошових переказів, заробітної плати й інших оформлення депозитів та інших стандартних послуг, клієнти мають змогу розпоряджатися власними фінансовими ресурсами через банк і на фондовому ринку з метою реалізації

інвестиційних цілей. В Україні даний напрям діяльності у банківській сфері перебуває ще на етапі розвитку, але вже зараз можна сказати про стрімку популяризацію використання банків як інвестиційних посередників на фондовому ринку.

Сьогодні в Україні не всі банки мають дозвіл на здійснення операцій з фінансовими інструментами, а лише банки-первинні дилери, статус яких підтверджено Міністерством фінансів України і з якими укладено відповідну угоду. Первинні дилери – фінансові установи, що співпрацюють з Міністерством фінансів України на внутрішньому ринку державних цінних паперів і які мають виключне право на розміщення внутрішньодержавних позик і переважне право брати участь в операція з цінними паперами, переважно облігаціями, які здійснює Міністерство фінансів України. Банки, які є первинними дилерами, повинні відповідати таким вимогам [52]:

- наявність ліцензії на професійне здійснення торговельних операцій з цінними паперами на фондовому ринку;
- сплачений статутний капітал, мінімальний обсяг якого становить 10 млн євро;
- досвід здійснення операцій на ринку цінних паперів, а загальний обсяг торгівлі облігаціями становить мінімум 1 млрд грн.

Банки-первинні дилери зобов'язуються розміщувати облігації, подаючи конкурентні та неконкурентні заявки на придбання облігацій внутрішньої державної позики; протягом кожного півріччя купувати не менше 3% від загального обсягу випуску облігацій під час їхнього розміщення для підтримки їхньої ліквідності на вторинного ринку, консультувати Міністерство під час розміщення ОВДП з приводу необхідності, обсягу випуску, строку та графіків [52].

Тобто якщо інвестор бажає скористуватися посередницькими послугами на ринку цінних паперів від банку, то він має звернутися до одного з банків-

первинних дилерів. При виборі банку клієнтам варто попередньо дізнатися про рівень стійкості та стабільності кожного банку, якість обслуговування, надійності і репутацію, а доступність фінансових послуг. Відповідно до річного звіту Національного банку України за 2022 рік рівень довіри споживачів до банків збільшився, що характеризується збільшенням обсягів клієнтських коштів на поточних, карткових та депозитних рахунках у банківських установах. Саме безперервна, плідна співпраця та постійна комунікація Національного банку з комерційними банками посприяла збереженню довіри вкладників та примноженню їхнього безготівкового капіталу та кількості операцій з використанням банківських платіжних інструментів [1, ст. 5; 27].

Відповідно до збільшення рівня довіри до банківського сектору в цілому, зріс рівень довіри до банків у сфері здійснення інвестиційних операцій. Банки-первинні дилери заохочують клієнтів спробувати вкласти власні кошти в різноманітні фінансові інструменти на інвестиційних аукціонах.

Надання інвестиційних посередницьких послуг в українських банках відбувається у двох варіантах:

- офлайн у банківських відділеннях;
- онлайн на інтернет-платформах або мобільних додатках банків.

Інвестори можуть самостійно обрати, який спосіб здійснення операцій з фінансовими інструментами буде для них зручніший та, на їхню думку, надійніший. Хоча вибір форми отримання інвестиційних посередницьких послуг не завжди залежить від віку, але за спостереженнями частіше люди середнього та літнього віку віддають перевагу проведенню операцій у відділенні банку за допомогою менеджера. Така тенденція пов'язана з декількома причинами: при здійсненні інвестиційної операції онлайн у людей присутній страх натиснути не на ту кнопку і зробити щось неправильно; деякі потребують живого спілкування з іншими людьми при вирішенні власних питань; для певної категорії важливо мати паперовий варіант документів на відкриття рахунку і купівлю/продаж

фінансових інструментів. Молодь частіше обирає варіант отримання послуг онлайн, що пов'язано з надзвичайно активним способом життя, зайнятістю і бажанням вирішити всі питання якнайшвидше. Тобто на вибір варіанту здійснення операції впливають психологічні аспекти та спосіб життя.

Сьогодні в Україні банки мають розгалужену мережу відділень по всій країні, що дає змогу звернутися до найближчої філії та отримати відповідні послуги. Для зручності клієнта банки створюють спеціальні карти, на яких представлено місцезнаходження кожного відділення. Приклад такої карти зображено у Додатку А. Таким чином можна визначити не лише найближче відділення конкретного банку, а й загалом, яка фінансова установа є найближчою. Але психологічно люди частіше готові звернутися до відділення вже знайомого банку. Кожна фінансова установа має власний порядок надання інвестиційних посередницьких послуг, але основні правила співпадають:

- особа є проідентифікованим та діючим клієнтом банку;
- відкриття інвестиційного рахунку;
- підписання Генерального договору про надання інвестиційних послуг;
- підписання документів щодо кожної конкретної інвестиційної операції.

Перед укладанням угод на сайтах банків можна попередньо ознайомитись з тарифами, а також переглянути зразки Генерального договору для загального розуміння клієнтом, які умови обслуговування передбачаються при участі в інвестиційних аукціонах та на які обмеження потрібно звернути увагу. Звернувшись до відділення банку, клієнт може одразу задати усі питання, які у нього виникають з приводу рахунків та фінансових інструментів.

При використанні другого варіанту надання послуг з інвестиційного посередництва у банківській сфері – онлайн, клієнт може придбати цінні папери дистанційно у будь-який час з будь-якого куточку світу. Українська банківська система характеризується високотехнологічним розвитком та широким переліком послуг, які можливо реалізувати дистанційно. Звісно, одна частина

банків більш розвинута технологічно, інша – менше, але сьогодні не існує банків, де немає варіантів дистанційного обслуговування. Зараз найбільш популярними для отримання послуг банків є мобільні додатки, які можна легко завантажити або через App Store, або Google Play. Наразі банківські установи намагаються запропонувати якомога більше послуг через мобільні додатки, бо даний аспект є одним з ключових при аналізі конкурентоспроможності та розвиненості банку. Найбільш відомими мобільними банківськими додатками є «Приват24», «Monobank», «Пумб», «ЕкоБанк», «Ощад»... Кожний додаток має свій унікальний дизайн, який має приваблювати споживачів та заохочувати їх якомога частіше користуватися сервісами банку. Зазвичай первинні дилери у власних додатках намагаються створити найбільш швидкий та простий шлях для виконання різноманітних операцій, аби також завоювати прихильність клієнтів та утримати авторитет на ринку банківських послуг.

Також популярним варіантом для здійснення купівлі цінних паперів, зокрема військових облігацій, є застосунок від Міністерства цифрової трансформації «Дія», що передбачає повністю дистанційне відкриття рахунку та здійснення операцій. Але не усі банки співпрацюють з «Дією» у даному напрямі, а також на даний момент така послуга у застосунку реалізована лише в гривні. Такий спосіб придбання військових ОВДП є надзвичайно популярним на сьогоднішній день. Станом на 17 квітня 2023 року українці через мобільних застосунок «Дія» купили військові ОВДП вже на 700 млн грн, і ця сума зростає.

Для більш детального аналізу зазначимо переваги і недоліки форм організації надання послуг з інвестиційного посередництва у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Переваги і недоліки варіантів надання послуг з інвестиційного посередництва у банках

| Варіант | Переваги | Недоліки |
|----------------|---|---|
| Офлайн | 1) Живе спілкування зі співробітниками банку; 2) отримання ширшої та ґрунтовнішої консультації щодо фінансових інструментів; 3) можливість отримання підказок, як у подальшому здійснити інвестиційну операцію самостійно онлайн. | 1) Більші витрати часу; 2) велика кількість паперових документів; 3) наявність людського фактору. |
| Онлайн | 1) Можливість здійснити операцію швидко, зручно у будь-який час та у будь-якому місці; 2) декілька етапів захисту при реалізації платежів; 3) менший розмір або відсутність комісії. | 1) Відсутність повної інформації про кожний фінансовий інструмент; 2) вища вірогідність випадково натиснути невірну кнопку у мобільному додатку; 3) складнощі для літніх людей. |

*Розроблено автором

Визначивши та проаналізувавши наявні переваги і недоліки форм організації надання послуг з інвестиційного посередництва у банках, можна дійти висновку, що кожна з форм не є ідеальною, але їхні особливості визначають, яким чином клієнт бажає отримати послуги з інвестиційного посередництва від банку відповідно до його потреб.

Отже, хоча в Україні активно на фондовому ринку діють різноманітні фінансові компанії, які спеціалізуються на здійсненні інвестиційних операцій і пропонують посередницькі послуги, популярність здійснення інвестиційних операцій клієнтами через банківські установи стрімко зростає, що пов'язано з більшим рівнем довіри споживачів фінансових послуг до банків та доведенням банками власної надійності та сили витримки тяжких політичних й економічних ударів як війна та спричинена нею криза. Для українського фінансового ринку даний напрям діяльності є новим, але учасники даного ринку регулярно

дізнаються світові новинки, вивчають робочі правила і законодавчі аспекти здійснення інвестиційних операцій з клієнтами, які є фізичними та юридичними особами. Розвиток інвестиційної сфери серед звичайних споживачів демонструє збільшення економічного потенціалу країни і сприяє залученню іноземних учасників світового фінансового ринку для співпраці з українцями, що у свою чергу сприятиме зростанню рівня життя та освіченості населення.

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В ПАТ АБ «УКРГАЗБАНК»

2.1. Характеристика конкурентних позицій АБ «УКРГАЗБАНК» на ринку банківських послуг.

У 2022 році Україна зіштовхнулася з надскладними викликами, спричиненими повномасштабною війною з Росією. Постійні обстріли, вимкнення світла, руйнування й кібератаки початково створили величезні проблеми для функціонування усіх секторів економіки та бізнесу. Проте українці змогли пристосуватися до таких умов та забезпечити безперебійне функціонування усіх установ, а особливо державних в умовах воєнного стану. Те саме стосується й банківської системи України, що продемонструвала свою стійкість, готовність прийняти будь-які виклики, а також спроможність захистити кошти клієнтів. Національним банком України було здійснено низку заходів для підтримки макростабільності, таких як фінансування лише критичних видатків бюджету, фіксація курсу долара, що стало ключовим засобом стримування цінового тиску, монетарне фінансування бюджету, яке було заборонене у мирний час, та підтримка ліквідності банків за рахунок їхньої докапіталізації [1].

Але, незважаючи на такі труднощі, міжнародні резерви становили 35,9 млн дол. США, що є рекордним значенням даного показника за останні одинадцять років. Такі результати були отримані завдяки надходженням допоміжних коштів від країн-партнерів, а також стабільній роботі банків та сумлінного виконання ними своїх зобов'язань перед Національним банком [45]. Окрім того, НБУ здійснив рекордне перерахування частки прибутку до розподілу – майже 72 млрд грн [48].

Банківська система України станом на 01.05.2023 включає шістдесят п'ять діючих банків, двадцять дев'ять з яких мають іноземний капітал (двадцять один банк мають 100% іноземного капіталу) [50], серед яких чотири державні: АТ КБ «ПРИВАТБАНК», АТ «Ощадбанк», АБ «УКРГАЗБАНК», АТ «Укрексімбанк», на які припадає 61% загального прибутку усіх банків за перший квартал 2023 року, що становить 20,7 млрд грн. На рис. 2.1 продемонстровано відсотковий розподіл обсягів прибутків серед державних банків.



Рис. 2.1. Частки банків у прибутку державного сектору [55]

Лідерство не лише у загальному, а й у державному банківському секторі стабільно тримає АТ КБ «ПРИВАТБАНК», який отримав 16 млрд грн за перший квартал 2023 року, що у 7 разів більший за аналогічний період 2021 року.

До топ-10 банків за обсягом прибутку входять такі фінансові установи:

1. АТ КБ «ПРИВАТБАНК»;
2. АТ «Ощадбанк»;
3. АТ «Райффайзен Банк»;
4. АТ «УкрСиббанк»;
5. АТ «ПУМБ»;

6. АТ «ОТП Банк»;
7. АБ «УКРГАЗБАНК»;
8. АТ «Сітібанк»;
9. АТ «СЕНС БАНК»;
10. АТ «Укрексімбанк».

Дані банки можна вважати найбільш активними учасниками банківського сектору України, але до цього переліку для дослідження доцільно додати АТ «Універсал Банк», який є популярним через власний проєкт Monobank.

Кожний банк має власні особливості, різні можливості, якість обслуговування, наявність та розмір комісій за надання послуг, рівень технологічності та дотримання правил НБУ та законодавства України. Але порушення законодавства та правил від основних регуляторів карається і може призвести до ліквідації банку. Найбільші «гравці» банківського ринку розуміють важливість виконання усіх пунктів постанов та законодавства, оскільки вони надзвичайно цінують власну репутацію та займаються регулярним моніторингом засобів масової інформації та вкладають кошти у створення й підтримку позитивного іміджу. На сайті МінФіну розміщено різноманітні рейтинги банків, на основі яких можна дійти висновку щодо прибутковості, стійкості, популярності кожного діючого банку, а також клієнту простіше визначитись, з якою установою він би хотів співпрацювати. Наприклад, «Народний рейтинг банків» демонструє позиції банків відповідно до відгуків клієнтів про якість обслуговування. У топ-5 даного рейтингу входять такі банки: А-Банк, Monobank, Sportbank, ПроКредит Банк та Укргазбанк. Тобто відповідно до даного рейтингу ці 5 банків мають найкращі оцінки за якість обслуговування та рівень вирішення проблем [46].

Банківська установа, на прикладі якої здійснюється дослідження процесу здійснення інвестиційного посередництва, має повну назву Публічне акціонерне товариство акціонерний банк «УКРГАЗБАНК». Укргазбанк є одним з

найбільших українських банків, який було створено і зареєстровано у 1993 році [62, ст. 3]. Структура власності АБ «УКРГАЗБАНК» передбачає 94,9409% акцій у володінні Держави України в особі Міністерства фінансів України та відповідно 5,0591% – у володінні фізичних осіб-акціонерів [60]. На сайті Національного банку України відповідно до створених ним критеріїв розподілу банків зазначено, що АБ «УКРГАЗБАНК» є банком з державною часткою [66]. Статутний капітал банку становить 13 837 000 000 грн. Публічне акціонерне товариство акціонерний банк «УКРГАЗБАНК» є правонаступником ЗАТ «Інтергазбанк», АКБ «Сервіс», АКБ «Укрнафтогазбанк», АКБ «Народний банк» та АТЗТ «Хаджибейбанк» [60].

АБ «УКРГАЗБАНК» відомий належністю до переліку системно важливих банків України, масштабністю своєї діяльності та екологічною спрямованістю. Для визначення його конкурентних позицій на ринку банківських послуг доцільно порівняти його з іншими банками за допомогою різноманітних методів аналізу та оцінювання конкурентоспроможності організації. У науковій літературі, зокрема у *навчальному посібнику В. Г. Балана зі стратегічного управління*, зазначені такі методи як індикаторний, векторний, метод «піраміди», теорії бажаності, лінійних профілів, «конкурентної сили», багатокутника конкурентоспроможності. Також для дослідження конкурентоспроможності можливе використання методів багатокритерійного аналізу, наприклад, SMART, TOPSIS, COPRAS, PROMETEE, мультиплікативний метод аналітичної ієрархії та інші. З метою отримання більш чіткої інформації щодо конкурентних позицій АБ «УКРГАЗБАНК» на ринку банківських послуг, використаємо метод теорії бажаності та один з методів багатокритерійного аналізу COPRAS [3].

Метод теорії бажаності передбачає оцінювання кожного банку експертним шляхом за поставленими критеріями (від 1 до 10, де 1 – найгірший бал, 10 – найкращий): прибутковість, рівень технологізації, якість обслуговування, розміри комісій, розгалуженість мережі відділень, розміри ставок по депозитам.

Кожний з перелічених критеріїв має власний ваговий коефіцієнт, який оцінюється також методом експертних оцінок від 1 до 5 балів, де 1 – найгірша оцінка, 5 – найкраща.

За допомогою інтернет-джерел та організаційних документів банків АБ «УКРГАЗБАНК» було порівняно з іншими лідерами ринку, які є найбільш популярними серед споживачів банківських послуг, що сформувало відповідну стратегічну групу.

У таблиці 2.1 представлені експертні оцінки для кожного досліджуваного банку за відповідними критеріями.

Таблиця 2.1

Експертне оцінювання банків за критеріями

| | Прибутковість | Технологізація | Якість обслуговування | Комісії | Мережа відділень | Ставки за депозитами |
|---------------------------|---------------|----------------|-----------------------|---------|------------------|----------------------|
| <i>Вагові коефіцієнти</i> | 4 | 4 | 5 | 3 | 2 | 3 |
| АБ "УКРГАЗБАНК" | 7 | 7 | 8 | 7 | 8 | 10 |
| АТ КБ "ПРИВАТБАНК" | 10 | 10 | 9 | 8 | 10 | 8 |
| АТ "Ощадбанк" | 9 | 6 | 6 | 5 | 10 | 6 |
| АТ "Укресімбанк" | 6 | 7 | 6 | 6 | 3 | 7 |
| Монобанк | 5 | 10 | 7 | 7 | 1 | 9 |
| АТ "ПУМБ" | 7 | 7 | 7 | 8 | 8 | 10 |
| АТ "УкрСиббанк" | 8 | 7 | 6 | 6 | 8 | 5 |

*Розроблено автором

Для визначення інтегрального показника конкурентоспроможності кожного банку було використано таку формулу (2.1):

$$K = \frac{(w_1+w_2+w_3+w_4+w_5+w_6)}{\sqrt{(e_1^{w_1} * e_2^{w_2} * e_3^{w_3} * e_4^{w_4} * e_5^{w_5} * e_6^{w_6})}}, \quad (2.1)$$

де $w_1, w_2, w_3, w_4, w_5, w_6$ – вагові коефіцієнти показників ефективності (визначені експертним шляхом у балах (від 1 до 5-ти);

$e_1, e_2, e_3, e_4, e_5, e_6$ – оцінки за частковими показниками ефективності діяльності підприємства.

При застосуванні даної формули було отримано результати, що продемонстровані у таблиці 2.2 і за якими можна прокоментувати конкурентне

положення АБ «УКРГАЗБАНК» серед його основних конкурентів у даній стратегічній групі.

Таблиця 2.2

Інтегральний показник КСП за методом теорії бажаності

| | Інтегральний показник КСП |
|--------------------|---------------------------|
| АБ "УКРГАЗБАНК" | 7,7012 |
| АТ КБ "ПРИВАТБАНК" | 9,1499 |
| АТ "Ощадбанк" | 6,6299 |
| АТ "Укресімбанк" | 5,9129 |
| Монобанк | 6,0517 |
| АТ "ПУМБ" | 7,6039 |
| АТ "УкрСиббанк" | 6,5356 |

*Розроблено автором

Отже, відповідно до результатів комплексного дослідження за допомогою методу теорії бажаності, що передбачає врахування не лише показника прибутковості банку, а й інших вагомих для клієнтів показників, зазначених вище, АБ «УКРГАЗБАНК» має лідерські позиції і займає друге місце після ПриватБанку, маючи значення показника конкурентоспроможності КСП 7,7. Узагальнюючи результати дослідження показників, можна зазначити, що послуги Укргазбанку задовольняють потреби клієнтів на достатньо високому рівні. Укргазбанк знаходиться на одному конкурентному рівні з АТ «ПУМБ», що підтверджується отриманням даними банками майже однакового значення показника КСП. Наступні позиції займають АТ «Ощадбанк», АТ «УкрСиббанк», а найгірші позиції у даній стратегічній групі має АТ «Укресімбанк», який отримав найнижче значення показника КСП – 5,9.

Для отримання більш достовірних результатів щодо позицій АБ «УКРГАЗБАНК» на ринку банківських послуг застосуємо також метод багатокритерійного аналізу COPRAS з використанням інших критеріїв оцінювання: маркетинг, кадрове забезпечення, асортимент продуктів банку, скарги клієнтів та регламентні роботи. Особливістю методу COPRAS є використання двох типів критеріїв: ті, які мають монотонно зростаючу цільову

функцію (тобто чим більше значення, тим краще) і ті, які мають монотонно спадну цільову функцію (тобто чим менше, тим краще). Відповідно критерії маркетинг, кадрове забезпечення, асортимент продуктів є критеріями з монотонно зростаючою функцією, а скарги клієнтів та регламентні роботи – з монотонно спадною.

У таблиці 2.3 продемонстровано «матрицю рішень», де зазначено експертні оцінки банків за визначеними критеріями та ваги кожного такого критерію, які у сумі дорівнюють 1.

Таблиця 2.3

Експертне оцінювання банків за другою групою критеріїв

| | Маркетинг | Кадрове забезпечення | Асортимент продуктів | Скарги клієнтів | Регламентні роботи |
|----------------------|-------------|----------------------|----------------------|-----------------|--------------------|
| <i>Вага критерію</i> | <i>0,15</i> | <i>0,25</i> | <i>0,35</i> | <i>0,2</i> | <i>0,05</i> |
| АБ "УКРГАЗБАНК" | 7 | 7 | 9 | 5 | 6 |
| АТ КБ "ПРИВАТБАНК" | 9 | 9 | 10 | 7 | 6 |
| АТ "Ощадбанк" | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| АТ "Укрексімбанк" | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 |
| Монобанк | 10 | 8 | 10 | 3 | 4 |
| АТ "ПУМБ" | 6 | 7 | 8 | 6 | 6 |
| АТ "УкрСиббанк" | 6 | 7 | 8 | 8 | 7 |
| Σ | 51 | 51 | 58 | 42 | 43 |

*Розроблено автором

Після виставлення оцінок необхідно виконати нормалізацію матриці рішень за формулою: $r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum x_{kj}}}$, (2.2)

де x – експертні оцінки;

$k = 1, 2, \dots, n$.

Результат нормалізації матриці рішень представлено у таблиці 2.4, а також для зручності зазначено належність критеріїв до групи з монотонно зростаючою цільовою функцією (max) та монотонно спадною (min).

Таблиця 2.4

Нормалізація матриці рішень

| | Маркетинг | Кадрове забезпечення | Асортимент продуктів | Скарги клієнтів | Регламентні роботи |
|----------------------|-------------|----------------------|----------------------|-----------------|--------------------|
| <i>Вага критерію</i> | <i>0,15</i> | <i>0,25</i> | <i>0,35</i> | <i>0,2</i> | <i>0,05</i> |
| АБ "УКРГАЗБАНК" | 0,137 | 0,137 | 0,155 | 0,119 | 0,140 |
| АТ КБ "ПРИВАТБАНК" | 0,176 | 0,176 | 0,172 | 0,167 | 0,140 |
| АТ "Ощадбанк" | 0,137 | 0,137 | 0,121 | 0,167 | 0,163 |
| АТ "Укресімбанк" | 0,118 | 0,118 | 0,103 | 0,143 | 0,163 |
| Монобанк | 0,196 | 0,157 | 0,172 | 0,071 | 0,093 |
| АТ "ПУМБ" | 0,118 | 0,137 | 0,138 | 0,143 | 0,140 |
| АТ "УкрСиббанк" | 0,118 | 0,137 | 0,138 | 0,190 | 0,163 |
| Σ | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Функція | max | max | max | min | min |

*Розроблено автором

Наступним етапом є обчислення зваженої суми оцінок за обраними критеріями. Для критеріїв з монотонно зростаючою цільовою функцією застосовується формула (2.3):

$$S_{+i} = \sum w_{+j} * r_{+ij}, \quad (2.3)$$

де w – вага критерію.

Для критеріїв з монотонно спадною функцією використовується формула (2.4):

$$S_{+i} = \sum w_{-j} * r_{-ij}, \quad (2.4)$$

Таблиця 2.5.

Зважені оцінки параметрів за критеріями з різними цільовими функціями

| | S+ | S- | 1/S- |
|--------------------|-------|--------|--------|
| АБ "УКРГАЗБАНК" | 0,109 | 0,031 | 32,48 |
| АТ КБ "ПРИВАТБАНК" | 0,131 | 0,040 | 24,81 |
| АТ "Ощадбанк" | 0,097 | 0,041 | 24,11 |
| АТ "Укресімбанк" | 0,083 | 0,037 | 27,24 |
| монобанк | 0,129 | 0,019 | 52,81 |
| АТ "ПУМБ" | 0,100 | 0,036 | 28,13 |
| АТ "УкрСиббанк" | 0,100 | 0,046 | 21,63 |
| Σ | | 0,2500 | 211,21 |

*Розроблено автором

На основі розрахунків у таблиці 2.6 розраховуємо інтегральний показник Z за формулою (2.5) та визначаємо конкурентний ранг кожного банку на ринку банківських послуг.

$$Z_i = S_{+i} + \frac{\sum S(-k)}{S(-i) * \sum 1/S(-k)} \quad (2.5),$$

де $k = 1, 2, \dots, n$

Таблиця 2.6

Інтегральний показник Z

| | Z_i | Ранг |
|--------------------|--------|------|
| АБ "УКРГАЗБАНК" | 0,1477 | 3 |
| АТ КБ "ПРИВАТБАНК" | 0,1603 | 2 |
| АТ "Ощадбанк" | 0,1257 | 6 |
| АТ "Укрексімбанк" | 0,1155 | 7 |
| Монобанк | 0,1915 | 1 |
| АТ "ПУМБ" | 0,1335 | 4 |
| АТ "УкрСиббанк" | 0,1258 | 5 |

*Розроблено автором

При використанні методу багатокритерійного аналізу COPRAS були отримані дещо інші результати, але відмінності є незначними: змінився порядковий номер проєкту від АТ «Універсал Банк» Монобанк, який є кращим від інших банків за другою групою критеріїв. Але загальні тенденції залишаються такими самими, оскільки знову можна побачити, що АБ «УКРГАЗБАНК» має позиції між АТ КБ «ПРИВАТБАНК» та АТ «ПУМБ».

Отже, висновок про лідерські позиції АБ «УКРГАЗБАНК» підтверджується. Укргазбанк пропонує клієнтам конкурентоспроможні продукти, встановлює ринкові комісії, має привабливі відсоткові ставки за депозитами, достатньо високий рівень обслуговування клієнтів. Звісно, потрібно не зупинятися на досягнутих успіхах і продовжувати удосконалювати усі аспекти діяльності банку для досягнення ще кращих результатів. Станом на 01.01.2023 частка Укргазбанку в активах банківської системи України становить 5,6%; у кредитному портфелі – 9,5% (при загальній сумі кредитного портфеля клієнтів

банківської системи 688,1 млрд грн); у портфелі коштів клієнтів – 5,8% [74, ст. 2]. Такі конкурентні позиції Укргазбанку також пов'язані з тим, що даний банк є державним, а особливістю українського банківського ринку є висока концентрація державного капіталу. Така побудова ринку, звісно, створює певні ризики, але незважаючи на такий формат, банківська система України продемонструвала свою стійкість у скрутні часи. Для покращення своєї конкурентоспроможності АБ «УКРГАЗБАНК» регулярно аналізує конкурентні позиції та показники діяльності інших банків, що дає йому змогу виявити ринкові тенденції та запропонувати клієнтам такі умови обслуговування, які будуть вигідними обом сторонам ділових взаємовідносин. Така стратегія може посприяти виникненню нових видів продуктів та послуг або кардинальне вдосконалення вже наявних.

2.2. Характеристика інвестиційної діяльності та порядку надання послуг з інвестиційного посередництва в АБ «УКРГАЗБАНК».

Ще у 2011 році в українських комерційних банках частка вільних грошових ресурсів, яка спрямовується банками на придбання цінних паперів, становила 5-10%, в той час як у міжнародній банківській діяльності – 20-40 % [39]. Однак з розвитком українського фондового ринку інвестиційна діяльність комерційного банку на ринку цінних паперів стає дедалі актуальнішою та цікавою як для науковців, так і для представників банківської сфери діяльності. Для формування ефективного інвестиційного портфеля комерційного банку необхідно визначити та детально спроектувати стратегію управління ним [63, ст. 71]. На думку авторів Г. І. Великоіваненко та В. А. Гончаренко, процес управління портфелем цінних паперів комерційного банку має передбачати і враховувати особливості його діяльності та включати такі етапи [8, ст. 61]:

- 1) Встановлення відповідності інвестиційних інструментів нормативним показникам комерційного банку.
- 2) Розподіл кожного цінного папера до відповідного портфеля банку.
- 3) Вимірювання та оцінка впливу інвестиції на регулятивний капітал банку.
- 4) Розрахунок показників дохідності, ризику та ліквідності фінансових інструментів.
- 5) Визначення обсягу резерву, що буде переведено у форму цінних паперів.
- 6) Оцінка ефективності сформованого портфеля.

Така послідовність дій забезпечить уникнення потенційних збитків і прийняття правильних управлінських рішень відповідно до цілей інвестиційної діяльності комерційного банку.

Інвестиційна діяльність в банківській установі має певні особливості та обмеження, які регулюються Національним банком, Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, Міністерством фінансів та законодавством України. Зокрема від 29 грудня 2021 року Національний банк України змінив правила, наведені в Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні. Було оновлено окремі вимоги щодо надання банкам дозволу на придбання акцій (часток, паїв) юридичних осіб та розрахунку нормативів інвестування згідно зі змінами до статті 50 Закону України “Про банки і банківську діяльність” щодо обмеження участі банків у юридичних особах. Також розглядається варіант відмови банкам у придбанні цінних паперів певних компаній, якщо це матиме негативний вплив на фінансовий стан банку, безпеку коштів вкладників та інших кредиторів і перешкоджатиме Національному банку здійснювати ефективний нагляд за банками [49]. Управління інвестиційною діяльністю в банківській установі потребує уважності та чіткості прорахунків, оскільки від цього залежить рівень прибутковості банку, його конкурентоспроможності та впізнаваності.

Для охарактеризування та визначення особливостей здійснення інвестиційної діяльності в АБ «УКРГАЗБАНК» найбільш доцільним є проведення аналізу руху коштів за даним напрямом у фінансовій звітності банку. Незважаючи на воєнний стан, АБ «УКРГАЗБАНК» продовжував здійснювати капіталовкладення відповідно до укладених угод і прийнятих управлінських рішень. Відповідно до даних у фінансовій звітності за 2022 року банк використовував наступні інвестиційні інструменти, за допомогою яких зміг накопичити інвестиційний портфель у 23,2 млрд грн [74, ст. 2].

Для аналізу тенденцій коливань інвестиційного портфеля було досліджено дані у фінансових звітах за 2018-2022 роки, результати зображено на рис. 2.2.



Рис. 2.2. Обсяги інвестиційного портфеля АБ «УКРГАЗБАНК»

*Розроблено автором на основі джерел [71; 72; 73; 74]

Відповідно до отриманих даних найкращий результат, тобто найбільший обсяг інвестиційного портфеля банку, спостерігається у 2020 році, незважаючи на пандемію COVID-19. Станом на 01.01.2021 р. інвестиційний портфель АБ «УКРГАЗБАНК» становив 56 млрд грн, що демонструє приріст показника на 84%. Такі досягнення свідчать про активну інвестиційну політику банку, що передбачала підтримку різноманітних екологічних проєктів за рахунок

банківських резервів та залучених коштів іншими шляхами, демонструючи партнерам надійність і стабільність. Позитивно могли вплинути також стимулюючі заходи держави, спрямовані на захист й фінансову підтримку кожного сектору економіки, що включають впровадження, реалізовані Національним банком України, наприклад, тимчасове призупинення покарання за недотримання вимог щодо показників ліквідності, достатності капіталу, обмежень на операції між банком та особами, що пов'язані з інвестором за субординованими борговими відносинами. Важливим аспектом є те, що покарання не застосовуватиметься лише у разі, якщо такі порушення спричинені негативними карантинними заходами і не порушують законодавство України [24]. Також було рекомендовано здійснити реструктуризацію кредитів клієнтів-позичальників, дозволено не здійснювати переоцінку та перевірку заставного майна банку, а деякі процедури було переведено в режим онлайн [23]. Але у 2022 році Україна зіткнулась з ще більшим ударом – війною. Повномасштабне вторгнення Російської Федерації на територію України призвело до різкого скорочення обсягу портфельних інвестицій на 47%. Навантаження економічною кризою, тимчасовою зупинкою бізнесу, жорсткі обмеження від Національного банку змусили банк зменшити обсяги інвестиційних вкладень. Але навіть незважаючи на кризову ситуацію в країні, АБ «УКРГАЗБАНК» все одно продовжував інвестувати у різноманітні проекти й активи, що призвело до результату, який на 23,4% кращий у порівнянні з 2018 роком.

Характеризуючи інвестиційну складову балансу та фінансових результатів АБ «УКРГАЗБАНК», розглянемо декілька напрямів вкладення коштів. У залежності від об'єкту вкладення коштів інвестиції поділяють на фінансові (інвестиції у цінні папери, фінансові інструменти) та реальні (інвестиції у необоротні активи: нерухомість, права та ін.).

Досліджуючи фінансові інвестиції, звернемо увагу на пункт «Інвестиції, які оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід». На рисунку

2.3. продемонстровано фрагмент з фінансової звітності щодо статей, які входять у даний пункт. Відповідно до наведених даних, найбільший обсяг серед таких інвестицій мають облігації внутрішньої державної позики (20 630 471 тис. грн), найменший дохід банк отримає відповідно від акцій підприємств, а щодо депозитних сертифікатів, емітованих НБУ, поки немає інформації.

11. Інвестиції, які оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід

Інвестиції, які оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід, включають:

| | 31 грудня 2022 | 31 грудня 2021 |
|---|---------------------------|---------------------------|
| Облігації внутрішньої державної позики (ОВДП) | 20 630 471 | 23 258 700 |
| Депозитні сертифікати, емітовані Національним банком України | – | 3 001 482 |
| Облігації Державної іпотечної установи | 1 353 913 | 1 656 312 |
| Муніципальні облігації | 1 130 540 | 1 433 424 |
| Облігації підприємств | 90 893 | 97 673 |
| Акції підприємств | 11 332 | 11 328 |
| Інвестиції, які оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід | 23 217 149 | 29 458 919 |

Рис. 2.3. Інвестиції, які оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід, тис. грн [74, ст. 36]

Інвестиції, які оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід, кредити клієнтам, які оцінюються за справедливою вартістю через прибуток або збиток та похідні фінансові інструменти відображаються за їхньою справедливою вартістю. Банк класифікує овернайт депозитні сертифікати, емітовані Національним банком України, в складі Грошових коштів та їх еквівалентів. Депозитні сертифікати, емітовані Національним банком України, з іншими строками погашення входять до складу інвестицій, що оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід. Банк на власний розсуд класифікував деякі інвестиції в дольові інструменти в якості інвестицій в дольові інструменти, які оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід на тій підставі, що вони не призначені для торгівлі [61, ст. 36-37]. Банком використовується наступний підхід щодо визначення рейтингової оцінки цінних паперів за даними значень рейтингів декількох міжнародних рейтингових агентств:

- порівнюючи два різні рейтинги враховується рейтинг того рейтингового агентства, який є нижчим;

- порівнюючи три різні рейтинги враховується рейтинг того рейтингового агентства, який є нижчим із двох найкращих. Інвестиції, які оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід, а саме: облігації внутрішньої державної позики та муніципальні облігації, що не мають рейтингу, відносяться високо спекулятивного класу, тобто до категорії рівня рейтингу В [61, ст. 57], відповідно до кредитного рейтингу України ССС+/С у національній та іноземній валюті станом на 10 березня 2023 року [37].

АБ «УКРГАЗБАНК» відомий як перший екобанк у Східній Європі, що вказує на ще один надважливий інвестиційний напрям організації. В екологічному аспекті банк здійснює фінансування та рефінансування інвестиційних проєктів з використанням відновлювальних джерел енергії. До цільового спрямування входять такі джерела енергії:

- Сонце (СЕС)
- Вітер (ВЕС)
- Гідроенергія (ГЕС)
- Геотермальні (ТЕС)
- Енергія біомаси (ТЕС/ТЕЦ/Котельні)
- Енергія біогазів

Але даний проєкт також має ознаки реальних інвестицій. У 2019 році УКРГАЗБАНК уклав першу угоду зі структурованого торговельного фінансування для ТОВ «ЛНК» на суму 280 тис. євро, що передбачало купівлю імпортного когенераційного газопоршневого обладнання потужністю 5МВт, яке здатне виробляти «зелену» електроенергію. Головним завданням ТОВ «ЛНК» є вирішення такої екологічної проблеми, як скорочення викидів звалищного газу в атмосферне повітря, що передбачає дегазацію полігонів твердих побутових

відходів на території України та виробництво альтернативного виду електроенергії. Робота біогазових електростанцій ТОВ «ЛНК» вже має позитивні результати: 57,8 млн м³звалищного біогазу вилучено з масивів полігонів твердих побутових відходів; на 341 тис. тонн зменшено викидів CO₂; вироблено 95 млн кВт/год електроенергії; заміщено 145 млн м³природного газу. Усі екологічні проекти ТОВ «ЛНК» реалізуються за рахунок власних приватних інвестицій, тому участь УКРГАЗБАНКУ як провідного державного екобанку є важливим і значним кроком для підтримки саме приватного бізнесу у реалізації таких важливих для України екологічних проектів, як зазначив Геннадій Хелемський, який обіймав посаду директора департаменту структурованого торговельного фінансування банку у 2019 році [69]. Таким чином АБ «УКРГАЗБАНК» підтримує енергоефективність України та сприяє наближенню нашої країни до стандартів енергетичної та екологічної діяльності Європейського Союзу [35].

Прикладом реальних інвестицій АБ «УКРГАЗБАНК» також є інвестиційна нерухомість банку – земельні ділянки, будівлі, споруди, розміщені на землі, які знаходяться у власності або орендовані на умовах фінансової оренди й здаються з метою отримання орендних платежів і/або збільшення власного капіталу, а не для виробничих або адміністративних цілей [28]. До складу прибутків від інвестиційної нерухомості входить орендний дохід у сумі 12 664 тис. грн. Як методику оцінки даних активів, банк залучає незалежних оцінювачів для визначення справедливої вартості будівель та земельних ділянок та інвестиційної нерухомості, використовуючи порівняльний підхід до оцінки, а для об'єктів, які не мають ринкових аналогів – дохідний підхід. Для порівняльного підходу до оцінки ціни ринкових продажів по зіставних об'єктах нерухомості у безпосередній близькості коригуються з врахуванням різниці в основних параметрах (таких як площа об'єкту нерухомості). Ціна за квадратний метр об'єкту нерухомості є основним параметром, що використовується при даному

методі оцінки. На рисунку 2.4 продемонстровано рух за статтями інвестиційної нерухомості [74, ст. 37].

12. Інвестиційна нерухомість

Рух за статтями інвестиційної нерухомості був таким:

| | <u>31 грудня 2022</u> | <u>31 грудня 2021</u> |
|--|---------------------------|---------------------------|
| Балансова вартість на 1 січня | 153 955 | 149 255 |
| Находження | 1 497 | 392 |
| Коригування справедливої вартості | 914 | 4 308 |
| Балансова вартість на 31 грудня | 156 366 | 153 955 |

Рис. 2.4. Рух за статтями інвестиційної нерухомості, тис. грн [74, ст. 37]

Комерційний банк може інвестувати не лише в цінні папери для отримання додаткового прибутку, а й у власні активи та розвиток. Такі інвестиції необхідні для збереження, а в подальшому підвищення рівня конкурентоспроможності на банківському ринку. Попередньо керівництво банку має визначити найбільш вигідні сфери діяльності для капіталовкладення, оцінити ризики, зробити розрахунки щодо рівня прибутковості таких нововведень в операційний процес. У сучасних умовах особливо актуальним напрямом інвестування серед комерційних банків є мобільні додатки та можливості здійснення все більшої кількості послуг в онлайн-режимі. У зв'язку з повномасштабним вторгненням збільшилась кількість осіб, які потрапляють під санкційний список РНБО та інші чорні списки, тому потрібно вдосконалювати робочі програми з метою швидшого та коректнішого виявлення таких осіб та здійснення відповідних заходів співробітником банку. Не менш важливим інвестиційним напрямом є людський капітал, який передбачає виділення коштів на навчання, забезпечення сприятливих умов праці та можливостей надання пільг співробітникам як додаткове заохочення для отримання банком більше вигід від роботи персоналу. Тобто інвестування в людський капітал передбачає створення нової системи мотивації. З метою підвищення впізнаваності інвестиційні кошти вкладаються у маркетинговий напрям, за допомогою чого можливе якісніше проведення маркетингових досліджень, вивчення та розвиток у своїй діяльності новітніх

рекламних прийомів для заохочення клієнтів до користування продуктами банку. Таким чином АБ «УРГАЗБАНК» забезпечує безперервне фінансування власного розвитку та накопичення капіталу.

Отже, АБ «УКРГАЗБАНК» вкладає кошти одразу у декілька напрямів, аби отримати різноманітні вигоди і забезпечити покращення його фінансового становища та іміджу, що прямо впливає на обсяг прибутку, наданого додаткового фінансування, рівень конкурентоспроможності в умовах зростаючого суперництва між суб'єктами ринку надання банківських послуг. Розглядаючи два напрями вкладення коштів банку: фінансові та реальні інвестиції, можна зазначити, що АБ «УКРГАЗБАНК» отримує більший прибуток від фінансових інвестицій, в той час як від реальних інвестицій банк отримує потрібний соціальний ефект. Портфель фінансових інструментів становить 23,2 млрд, тим часом у статті інвестиційна нерухомість балансова вартість становить 157 млн грн. Доцільність інвестування в людський капітал й програмне забезпечення керівництво банку зможе оцінити після здійснення фінансового аналізу доходів та витрат у звітності. Від таких інвестицій прибуток організації має зростати, висновок щодо причин зростання прибутку ґрунтується на звіті статистичного департаменту банку, що включає відслідковування руху коштів, а також ситуації у засобах масової інформації. Але при цьому не можна обирати лише один спосіб вкладення коштів. Інвестиції необхідно диверсифікувати, аби забезпечити менший рівень ризику та більшу ймовірність отримання прибутку.

Особливість інвестиційної діяльності банківської установи полягає в тому, що банк може здійснювати даний вид операцій не лише на свою користь, а й сприяти отриманню вигід від інвестицій третім особам (клієнтам). Банк часто виступає посередником при здійсненні інвестиційних операцій фізичними/юридичними особами. Такі операції входять до переліку послуг, які банк може надавати клієнтам у відділеннях.

АБ «УКРГАЗБАНК» надає низку послуг на фондовому ринку, у 1996 році банк отримав перший дозвіл Міністерства фінансів України на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів. Укргазбанк має ліцензії Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку на здійснення операцій андеррайтингу, брокерської та дилерської діяльності, діяльності з управління іпотечним покриттям, депозитарної діяльності депозитарної установи, зберігання активів інститутів спільного інвестування і активів пенсійних фондів. АБ «УКРГАЗБАНК» має статус первинного дилера на ринку державних цінних паперів на підставі Договору про співпрацю на ринку державних цінних паперів №28010-02/07 від 19 січня 2010 року, а також учасником саморегульованої організації професійних учасників ринку цінних паперів Асоціації «Українські фондові торговці» та має відповідне свідоцтво [77]. Агент здійснює торгівлю цінними паперами на таких фондових біржах: ПАТ «ФОНДОВА БІРЖА ПФТС», АТ «УКРАЇНСЬКА БІРЖА», ПрАТ «ФБ «ПЕРСПЕКТИВА» [30].

АБ «УКРГАЗБАНК» створює зручні умови для клієнтів, які прагнуть займатися інвестиційною діяльністю, тому завдяки розгалуженій мережі відділень, що розташовані по всій території України (окрім відділень, які знаходяться на окупованій території або робота яких була припинена через військові дії на підконтрольній Україні території), фізична або юридична особа може звернутися до будь якого відділення банку для реєстрації Замовлення, укладення Генерального договору для відкриття рахунку у цінних паперах та здійснення відповідних операцій.

АБ «УКРГАЗБАНК» надає наступні інвестиційні послуги [31]:

- продаж, купівлю та обмін цінних паперів й інших фінансових інструментів;
- консультації щодо інвестування у різноманітні фінансові інструменти;
- андеррайтерські послуги.

Менеджер у відділенні виступає посередником між клієнтом-інвестором та депозитарною установою банку. Співробітник відділення має відкрити поточний рахунок, за допомогою якого будуть здійснені розрахункові операції з купівлі цінних паперів та повернення коштів з прибутком від даного виду діяльності, та підписати усі необхідні документи з клієнтом для відкриття інвестиційного рахунку. Після цього підписані документи передаються відповідальним особам до департаменту депозитарної діяльності, які виставляють заяву на купівлю цінних паперів на аукціон та виконують кінцеві операції з купівлі-продажу.

Консультавання та здійснення інвестиційних операцій за допомогою банку знижує рівень ризику втрати вкладених коштів, особливо це стосується державних банків, які мають вищий рівень стійкості та надійності.

Як зазначено на сайті АБ «УКРГАЗБАНК», банк надає інвестиційні послуги щодо наступних фінансових інструментів [31]:

- Пайові цінні папери: акції.
- Боргові цінні папери:
 - корпоративні облигації;
 - державні облигації України;
 - облигації місцевих позик;
 - облигації міжнародних фінансових організацій.

У зв'язку з повномасштабним вторгненням Росії на територію України особливо популярним інвестиційним продуктом для клієнтів стали військові облигації внутрішніх державних позик (військові ОВДП). Відповідно до сайту порталу «Дія» військові облигації – цінні папери, що випускаються державою під час воєнного стану [9]. Емітентом військових облигацій є держава Україна в особі уповноваженого органу – Міністерства фінансів України, а придбати даний вид цінних паперів мають право проідентифіковані та верифіковані клієнти АБ «УКРГАЗБАНК» та/або нові клієнти банку від 18 років на момент подачі заяви [10]. Головною відмінністю військових облигацій від інших державних облигацій

полягає в тому, що кошти з них йдуть на підтримку економіки саме під час воєнного стану. Також великою перевагою військових ОВДП є те, що на період дії військового стану з метою підтримання бюджету України та сприяння у розміщенні Міністерством фінансів України військових ОВДП, послуги за операціями з придбання військових ОВДП надаються безкоштовно і не потребують надання клієнтом документів, що підтверджують джерела походження коштів.

Сьогодні завдяки тісній співпраці АБ «УКРГАЗБАНК» з Міністерством цифрової трансформації, фізичні особи можуть придбати військові облигації через застосунок «Дія», відкривши інвестиційний та поточний рахунки онлайн. Більш детальна інформація щодо купівлі військових ОВДП представлена на сайті Укргазбанку [55]. «Держава у смартфоні» дозволяє швидко й у будь-який час, не покидаючи своїх справ, отримати бажані послуги.

Розрахувати прибуток від військових ОВДП можна за допомогою формули простих відсотків. У додатку «Дія» вже порахований обсяг майбутньої вартості (див. рис. 2.5):

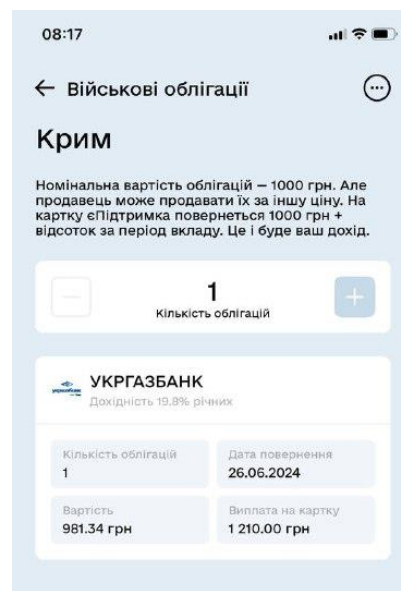


Рис. 2.5. Купівля військових облигацій через Дію з Укргазбанком

Таким чином люди знають, яка сума буде виплачена їм на рахунок, тому можна одразу порахувати розмір прибутку за формулою 2.1:

$$P = FV - PV, \quad (2.1)$$

де P – прибуток, грн

FV – майбутня вартість, грн

PV – початкова вартість (перший внесок), грн.

$P = 1210 - 981,34 = 228,66$ (грн) – прибуток від купівлі однієї військової ОВДП через Дію з Укргазбанком.

Додатковою перевагою купівлі такого інструменту через «Дію» є відсутність оподаткування на прибуток та інших комісій від банку.

Але багато клієнтів бажають придбати військові ОВДП на більшу суми, в іншій валюті та на інший строк. Наприклад, клієнт звернувся до відділення банку з бажанням придбати військові ОВДП на суму 10 тис. дол. США на рік (максимальний строк). Прибутковість таких облігацій у доларах становить 4,25%, що вище за рівень прибутковості від звичайного депозиту. Для розрахунку отриманого у майбутньому прибутку від такої операції використовуємо спочатку формулу простих відсотків (2.2) [43, ст. 7], а потім формулу прибутку:

$$FV = PV * \left(1 + \frac{t * r}{100}\right), \quad (2.2)$$

де t – період розміщення, роки

r – процентна ставка, %

Отже, $FV = 10\,000 * (1 + 1 * 0,0425) = 10\,425$ (дол. США) – отримана сума на рахунок після закінчення періоду розміщення.

Таким чином, $P = 10\,425 - 10\,000 = 425$ (дол. США) – отриманий прибуток за рік.

Отриманий прибуток знову ж таки не оподатковується і комісії від депозитарної установи відсутні, що демонструє вигідність такого інструменту для отримання прибутку.

Складні відсотки (див. формулу 2.3) [43, ст. 17] використовуються при розрахунку прибутку від довгострокового депозиту, кошти з якого також можуть бути використані для інвестицій, наприклад, у відбудову міст (депозит в АБ «УКРГАЗБАНК» «Відбудуємо міста разом», з якого кошти вкладника інвестуються у відновлення розбомбленої інфраструктури у постраждалих містах України):

$$FV = PV * \left(1 + \frac{r}{100}\right)^t \quad (2.3)$$

Ще один вид надання інвестиційних послуг – це здійснення депозитарної діяльності, тобто банк зберігає та веде облік цінних паперів, допомагає в обробці прав на цінні папери та обмеження прав на цінні папери на рахунках у депозитарних установах, емітентів, депозитаріїв-кореспондентів та осіб, які провадять клірингову діяльність (відповідно до визначення, наданого Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку) [56].

В Україні поступово розвивається маржинальна торгівля, яка є одним з видів діяльності на інвестиційному ринку. Маржинальна торгівля – це здійснення торгівельних операцій, які мають спекулятивний характер, з використанням кредитних коштів під заставу попередньо обумовленої суми – маржі. Тобто частину угоди інвестор оплачує самостійно (вносить маржу), а решта суми надається від АБ «УКРГАЗБАНК» у кредит з використанням кредитного плеча 1:100. Такі операції здійснюються на міжбанківському міжнародному валютному ринку Forex. Клієнт-інвестор міг отримати прибуток за рахунок зміни курсу валют [42]. Для підвищення рівня обізнаності клієнтів у даному виді інвестиційних послуг банком була створена спеціальна навчальна платформа «Укргазбанк Форекс 24/5». Але на час воєнного стану операції на умовах маржинальної торгівлі тимчасово припинено Національним банком з метою уникнення непродуктивного відтоку грошових коштів. Наприклад, сьогодні в додатку «ЕкоБанк» не можна здійснювати операції через вкладку «Forex», але

дозволено купувати валюту одразу на 100 тис грн один раз на місяць за допомогою відкриття «Валютного ЕКО-депозиту»; вигідність такого продукту полягає у курсовій різниці: наприклад, в обмінних пунктах або просто в банку можна було купити долар за курсом більше 40 грн, а на умовах даного депозиту за курсом 37,30 (але додатково ще оплачується комісія 0,5%, тобто фактично курс становив 37,49). З початку 2023 року завдяки інтервенційним заходам монетарної політики Національного банку спостерігається укріплення гривні, стабілізація курсу валют й загальної ситуації на валютному ринку, що спричинило зниження попиту на даний вид торгівлі на ринку Forex. За даними Національного банку обсяг чистого продажу у квітні 2023 року становив 1 370,4 млн дол. США, що на 298,6 млн дол. США менше порівняно з березнем. На рис. 2.4 зображені обсяги чистого продажу валюти на українському ринку з резервів Національного банку у млн дол. США, за допомогою яких можна дійти висновку про коливання попиту на валюту та побачити зменшення рівня інтересу до масової купівлі даного фінансового інструменту [50, 67].

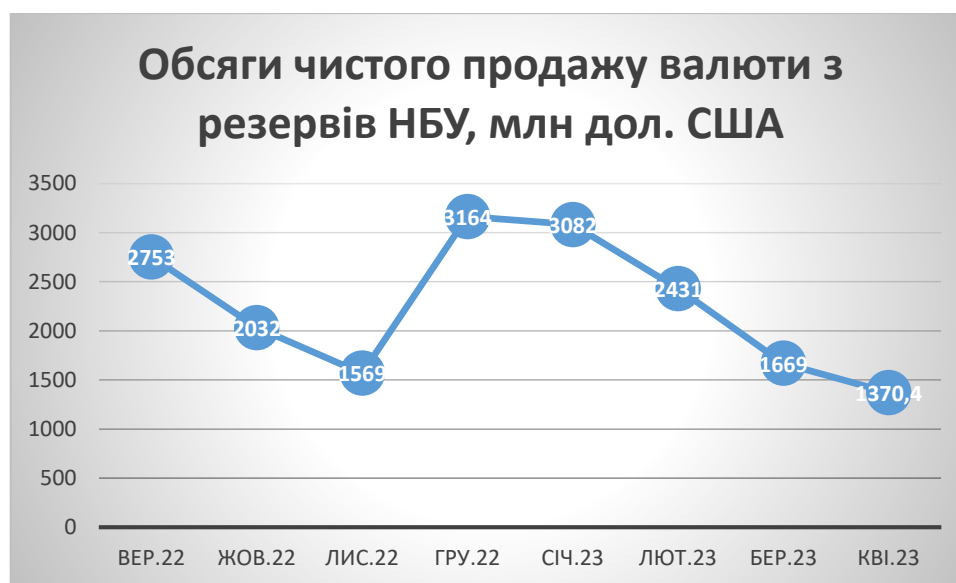


Рис. 2.6. Обсяги чистого продажу валюти з резервів НБУ

*Розроблено автором на основі джерел [50; 67]

АБ «УКРГАЗБАНК» також займається управлінням іпотечним покриттям, що передбачає представлення інтересів власників іпотечних облігацій, контролювання виконання умов заміни або включення нових іпотечних активів до складу іпотечного покриття, своєчасності та повноти здійснення емітентом платежів за звичайними іпотечними облігаціями, забезпечення відповідності іпотечного покриття вимогам законодавства, виконання інших функцій, визначених законами (ВР України, Закон «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30.10.1996 N 448/96-ВР). Для забезпечення відповідної діяльності та здійснення операцій як Управитель фінансова установа має отримати ліцензію на провадження професійної діяльності на ринку цінних паперів, а саме – діяльності з управління іпотечним покриттям [14]. Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку визначено спеціальний порядок видачі такої ліцензії (відповідно до Закону «Про іпотечні облігації» від 22.12.2005 N 3273-IV). [21].

Отже, перевагами користування інвестиційними послугами АБ «УКРГАЗБАНК» є надійність, прозорість операцій, різноманітність послуг та їхня доступність. АБ «УКРГАЗБАНК» є одним з основних учасників фондового ринку через власне включення у склад державного банківського сектору і завдяки статусу первинного дилера. Сьогодні особливо популярним продуктом є військові ОВДП. Купуючи їх через АБ «УКРГАЗБАНК» клієнт не сплачує комісії та може обрати найбільш вигідну пропозицію, що буде представлена на інвестиційному аукціоні, маючи при цьому можливість отримати більший прибуток, ніж за депозитами. Скоро така можливість буде реалізована онлайн у мобільному додатку «ЕкоБанк». Хоча банк пропонує широкий ряд інвестиційних посередницьких послуг для своїх клієнтів, але обмеження Національного банку під час дії воєнного стану, що вказані у Постанові №18 від 24.02.2022, суттєво зменшили обсяги та темпи розвитку АБ «УКРГАЗБАНК» як інвестиційного посередника, оскільки до повномасштабного вторгнення велика кількість послуг,

а особливо з валютою, були реалізовані онлайн та не було такої кількості заборон у фінансовій сфері держави. Проте в подальшому очікуємо часткове або повне зняття даних обмежень, аби банк міг надавати повний спектр запропонованих послуг власним клієнтам.

Для юридичних осіб АБ «УКРГАЗБАНК» пропонує програму інвестиційного кредитування «Доступні кредити 5-7-9%», за якою передбачається державна підтримка з метою реалізації суб'єктами підприємництва інвестиційних цілей [57]:

- купівля (модернізація) основних засобів, окрім придбання транспортних засобів (але це не стосується тих, що будуть використовуватися в комерційних та виробничих цілях);

- купівля нежитлових приміщень, земельних ділянок для здійснення господарської діяльності, але суб'єкт підприємництва не має права передавати дану нерухомість третім особам для користування;

- будівництво, реконструкція, ремонт у нежитлових приміщеннях для здійснення господарської діяльності;

- купівля об'єктів права інтелектуальної власності, які пов'язані із реалізацією суб'єктом господарювання інвестиційного проекту;

- фінансування відновлення пошкодженої або знищеної внаслідок бойових дій та обстрілів енергетичної інфраструктури ТЕС і ТЕЦ для забезпечення безперебійного проходження осіннього та зимнього періодів 2023-2024 рр.;

- фінансування оборотного капіталу суб'єкта підприємництва.

Максимальна сума кредиту не перевищує 90 млн грн; чим більше робочих місць пропонує юридична особа-позичальник, тим більшою є компенсаційна ставка, тобто відсоткова ставка за кредитом для позичальника є меншою.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В АБ «УКРГАЗБАНК»

3.1. Уведення нової посади у відділеннях АБ «УКРГАЗБАНК».

Для забезпечення успішної діяльності будь-якої організації необхідно правильно розподіляти обов'язки між співробітниками кожного відділу. Делегування та розподіл завдань відповідно до компетенцій кожного працівника дає змогу зменшити витрати часу та ймовірність допущення помилок у робочому процесі. Додатковим позитивним аспектом такого поділу є зменшення навантаження на кожного індивіда, що підвищує рівень продуктивності та якості виконання задач у робочому процесі.

Економісти у відділеннях АБ «УКРГАЗБАНК» відповідальні за здійснення та супроводження великої кількості операцій для вирішення фінансових питань клієнтів. Робота передбачає велике навантаження, а співпраця з людьми також потребує додаткових сил. Хоча робота відділення міцно взаємопов'язана з роботою департаментів Головної установи банку, взаємодія з департаментом інвестиційної діяльності та депозитарною установою АБ «УКРГАЗБАНК» передбачає наявність певних особливостей. Враховуючи усі нюанси здійснення операцій з інвестиційного посередництва, доцільно запропонувати певні покращення, які сприятимуть забезпеченню вищого рівня обслуговування клієнтів, які бажають проводити свої інвестиційні операції через АБ «УКРГАЗБАНК». Перша пропозиція полягає у тому, що у хоча б великі відділення, де багато клієнтів, варто направити одного менеджера/фахівця, який буде представником від депозитарної установи. Для купівлі військових ОВДП клієнти переважно звертаються саме до центральних або великих відділень. За діючою на даний момент процедурою, коли клієнт звертається до відділення для купівлі цінних паперів, економіст у даному відділенні є лише посередником між

клієнтом та депозитарною установою, який підписує з клієнтом документи, які йому надсилає депозитарна установа. Такий порядок є доволі тривалим за часом: клієнт та економіст очікують, поки депозитарна установа підготує усі необхідні документи. Але при цьому економіст не може проконсультувати клієнта щодо аукціонів, видів акцій та облігацій та інших інвестиційних питань. Наявність представника з депозитарної установи сприятиме якіснішому розподіленню клієнтів до відповідальних спеціалістів та допоможе не створювати велику чергу, що зменшить навантаження на економістів відділення. Окрім цього, дані представники зможуть краще проконсультувати клієнта з приводу наявних інвестиційних продуктів, забезпечити клієнта увагою в особистій присутності, підтримувати зоровий контакт та справити позитивне враження на клієнта, що добре вплине на ділову репутацію банку. Спілкування наживо також підвищує рівень довіри до банку, і клієнт легше наважується на придбання банківських продуктів. Наявність представника від депозитарної установи також сприятиме можливості швидшої купівлі акції підприємств або облігації внутрішньої державної позики (нині найбільшу популярність мають військові ОВДП) на спеціальних аукціонах, які проводяться в окремий час та дні. Така ініціатива також є варіантом створення нових робочих місць, які так необхідні українцям зараз.

Звісно введення нової посади потребує виділення додаткових коштів на забезпечення працівника робочим місцем та обладнанням, аби він міг виконувати робочі завдання, також необхідно регулярно виплачувати заробітну плату, що збільшить обсяг витрат банку. Для обґрунтування доцільності такої рекомендації необхідно здійснити розрахунки для знаходження економічної ефективності даного проєкту. На початковому етапі можна визначити економічну ефективність такого управлінського рішення на рівні одного відділення. Попередньо при введенні нової посади необхідно звернути увагу на кількість клієнтів на кожному відділенні і послуги, на які спостерігається найбільший попит. Відповідно до

статистичних даних для кожного відділення буде прийняте рішення щодо необхідної кількості осіб з новою посадою. Такий пілотний проєкт першочергово доцільно реалізувати на базі центрального відділення №70 Київської обласної дирекції, де кожного дня приходиться велика кількість клієнтів, які бажають придбати цінні папери, а особливо військові ОВДП. Для визначення економічної ефективності введення нової посади у визначене відділення використаємо метод знаходження індексу дохідності проєкту, зазначений у праці Білорус Т. В. [5, ст. 57-58]. У такому випадку попередньо зазначимо, що річний корисний фонд робочого часу кожного співробітника становить 1920 годин; за спостереженнями економіст у відділенні витрачає 17% власного корисного фонду часу на з'єднання клієнта з брокером від банку, виконання вказівок інвестиційного департаменту депозитарної установи, підготовку документів, їх підписання з клієнтом та подальша відправка на адресу інвестиційного департаменту. Дохід банку за рік (на основі даних, представлених у фінансовій звітності за 2022 рік становлять 7 512,8 млн грн, а поточні витрати – 4 282,3 млн грн. Частка у формуванні доходу банку одного менеджера-представника депозитарної установи становить 0,4% за рік і посадовий оклад 15 000 грн (пропонуємо середній рівень заробітної плати Україна) на місяць, а відрахування на соціальні заходи становитимуть 27%. Одноразові витрати відділення на організацію робочого місця – в середньому 1200 грн.

Отже, спершу потрібно визначити річну економію часу економіста у відділенні внаслідок введення посади менеджера-представника депозитарної установи за формулою (3.1)

$$E_{pч} = \Phi PЧ_{pч} * \%_{ip}, \quad (3.1)$$

де $\Phi PЧ_{pч}$ – річний корисний фонд робочого часу співробітника (економіста), год;

$\%_{ip}$ – відсоток корисного фонду часу економіста, який він витрачає на вирішення інвестиційних питань клієнта.

Друга формула (3.2) передбачає визначення доходу, який приносить робота нового менеджера:

$$\text{Дохід}_m = \text{Дохід}_b * \text{частка}_m, \quad (3.2)$$

де Дохід_b – дохід банку, млн грн;

частка_m – частка менеджера у формуванні доходу банку

Формула (3.3) дає змогу розрахувати дохід, який приносить 1 година роботи менеджера:

$$\text{Дохід}_m^{1 \text{ год}} = \frac{\text{Дохід}_m}{\text{ФРЧ}_{\text{річ}} - E_{\text{рч}}} \quad (3.3)$$

Наступна формула (3.4) визначає величину додаткового доходу, який принесе новий менеджер при введенні даної посади:

$$\Delta \text{Дохід}_m = \text{Дохід}_m^{1 \text{ год}} * E_{\text{рч}} \quad (3.4)$$

Формула (3.5) розраховує величину річних поточних витрат з урахуванням витрат на заробітну плату менеджера-представника депозитарної установи та відрахувань на соціальні заходи:

$$\text{Витрати}_{\text{річ}}^{\text{пот}} = (\text{Витрати}_{\text{міс}}^{\text{пот}} + \text{ЗП}_{\text{міс}} * \%_{\text{відр}}) * 12, \quad (3.5)$$

де $\text{Витрати}_{\text{міс}}^{\text{пот}}$ – місячні поточні витрати, млн грн;

$\text{ЗП}_{\text{міс}}$ – місячна заробітна плата, млн грн;

$\%_{\text{відр}}$ - відрахування на соціальні заходи.

Остання формула (3.6) вже передбачає визначення індексу дохідності введення посади менеджера-представника депозитарної установи у відділення №70.

$$I_{\text{дох}} = \frac{\text{Дохід}_b - \Delta \text{Дохід}_m}{\text{Витрати}_{\text{річ}}^{\text{пот}} + \text{Витрати}_{\text{однораз}}}, \quad (3.6)$$

де $\text{Витрати}_{\text{однораз}}$ – одноразові витрати відділення на організацію робочого місця, млн грн

На основі наведених формул було здійснено розрахунки, що наведені у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Розрахунок економічної ефективності введення посади менеджера-представника депозитарної установи

| № | Показник | Формула | Значення | Умовні позначення |
|-----------------|---------------------------------------|---|----------|-------------------|
| 1 | $E_{рч}$ | $ФРЧ_{річ} * \%_{іп}$ | 326,4 | год |
| 2 | Дохід _м | Дохід _б * частка _м | 30,0512 | млн грн |
| 3 | Дохід _м ^{1 год} | $\frac{Дохід_{м}}{ФРЧ_{річ} - E_{рч}}$ | 0,0189 | млн грн |
| 4 | ΔДохід _м | Дохід _м ^{1 год} * $E_{рч}$ | 6,169 | млн грн |
| 5 | Витрати _{річ} ^{пот} | $(Витрати_{міс}^{пот} + ЗП_{міс} * \%_{відр}) * 12$ | 4 282,53 | млн грн |
| 6 | $I_{дох}$ | $\frac{Дохід_{б} - \Delta Дохід_{м}}{Витрати_{річ}^{пот} + Витрати_{однораз}}$ | 1,75 | |
| Висновок | | Введення посади менеджера-представника депозитарної установи у відділенні №70 АБ «УКРГАЗБАНК» є доцільним, оскільки індекс дохідності внаслідок такого рішення має значення більше 1. | | |

*Створено автором на основі джерел [5; 74]

Отже, отримані розрахунки підтверджують необхідність збільшення кількості персоналу, зокрема у такому відділенні як №70. Прогнозні фінансові результати демонструють збільшення рівня прибутку банку навіть при невеликій, на першому етапі, зміні у штаті організацій. За результатами аналітичного дослідження один менеджер може забезпечити додатковий дохід на трохи більше, ніж 6 млн грн, що дасть змогу для банку розвиватися в інших напрямках діяльності, а також підвищити рівень власної конкурентоспроможності на ринку банківських послуг. Відповідно до рівня налагодженості роботи та повного відновлення фінансової стійкості АБ «УКРГАЗБАНК» можна поступово залучати нових співробітників на нову посаду менеджера-представника

депозитарної установи, який буде відповідальним за консультування і здійснення операцій у напрямі діяльності з інвестиційного посередництва банку.

3.2. Удосконалення маркетингової стратегії АБ «УКРГАЗБАНК».

У світі бурхливого розвитку інформаційних технологій та постійного зростання рівня конкуренції через прагнення завоювати довіру та прихильність споживача неможливо уявити успішну організацію без маркетингової діяльності. Сучасний маркетинг включає процеси створення, просування товарів та послуг на відповідному ринку, адаптування пропозиції до його умов, задоволення потреб покупців та отримання продавцями вигоди [44, ст. 88].

Маркетингова діяльність сприяє зростанню рівня впізнаваності компанії та здатна викликати потрібну для організації реакцію споживачів за допомогою відповідних заходів. Відповідно до попиту на товар чи послугу спеціалісти застосовують різні види маркетингу. Наприклад, якщо спостерігається негативний попит на товар або послугу, тобто споживачі ухиляються від придбання даного товару чи використання запропонованої послуги, то необхідно застосувати конверсійний маркетинг, що передбачає створення і формування попиту, стимулювання збуту. Головним завданням даного виду маркетингу є визначення причин появи негативного попиту на продукт та зміна негативного ставлення до нього на позитивне [44, ст. 85]. Застосування інформаційних технологій полегшує дане завдання та дозволяє використати більше можливостей для створення позитивного іміджу компанії і заохочувати споживачів користуватися її товарами й послугами. Значним проривом у маркетинговій діяльності є застосування елементів комп'ютерної графіки при створенні рекламного макету, що значно краще впливає на її візуальне сприйняття споживачем і може підвищити його рівень зацікавленості.

АБ «УКРГАЗБАНК» належить до переліку найбільших банків України, є державним банком і активним учасником ринку банківських послуг. До складу організаційної структури банку, що представлена у Додатку Г, входить окремий підрозділ – департамент інформаційної політики, маркетингу та реклами. Незважаючи на складність та обмеженість можливих платформ для просування та рекламування банків, необхідність враховувати всі законодавчі нюанси та особливості позиціонування банку та його продуктів на відповідному ринку, який характеризується сильною конкуренцією, керівництво АБ УКРГАЗБАНК» розуміє важливість розвитку такого напрямку діяльності, як маркетинг.

Кожна компанія, відповідно до своїх потреб та позицій на ринку, розробляє власну маркетингову стратегію. Відповідно до напрямів впливу організації на споживачів виділяють [64]:

- маркетингові стратегії диференціації та позиціонування товарів (послуг): диференційований маркетинг, недиференційований маркетинг, концентрований маркетинг;
- маркетингові стратегії у ринковій конкуренції: ринкового лідера, челенджера, послідовника, нішера (Ф. Котлер);
- маркетингові стратегії вибору цільового ринку: односегментна концентрація, товарна, ринкова, селективна спеціалізації або ж повне охоплення ринку;
- маркетингові комунікаційні стратегії: прямий та непрямий маркетинг.

Для сильнішого впливу на споживача, а також відповідно до кон'юнктури ринку, організації зазвичай комбінують декілька маркетингових стратегій. Загальна маркетингова стратегія АБ «УКРГАЗБАНК» має ознаки недиференційованого маркетингу з товарною спеціалізацією, тобто маркетингові заходи щодо власних спеціалізованих банківських продуктів та послуг спрямовуються на усі сегменти споживачів. Особливістю маркетингової стратегії

банку є спрямованість на демонстрування клієнтам і партнерам сучасності, унікальності та екологічності діяльності банку.

Невід'ємною складовою загальної маркетингової стратегії є комунікація зі споживачами товарів та послуг компанії. Вище було зазначено, що існує прямий маркетинг (встановлення безпосередніх та довгострокових відносин з кожним конкретним споживачем окремо [58; 80]) і непрямий маркетинг (одночасний вплив на всю цільову аудиторію). Сьогодні популярними інструментами для реалізації маркетингової політики та стратегії є соціальні мережі. Вони забезпечують легкість та швидкість поширення інформації, комунікації з клієнтами та партнерами, створення привабливості організації за допомогою візуального поєднання товарного знаку компанії, корпоративних кольорів та зображень продуктів (або елементів, що натякають на певний продукт, наприклад, зображення знаку відсотка % при рекламі депозитів). АБ «УКРГАЗБАНК» має акаунти у соціальних мережах Telegram, Instagram, Facebook, Twitter, де розміщується інформація про нові послуги та продукти, акції, зміни у режимі роботи; попередження про проведення регламентних робіт та їхню тривалість. Також на сторінках у соціальних мережах можна побачити новини про певні досягнення у роботі банку.

Аналізуючи соціальні мережі АБ «УКРГАЗБАНК», можна зазначити, що банк регулярно рекламує свої основні продукти, такі як депозити, монети, карткові рахунки, розповідає про отримання важливих нагород, наприклад, 3 травня 2023 року Укргазбанк отримав престижну нагороду від премії Global Trade Review «Найкращий банк з торговельного фінансування Східної Європи 2022 року» [68]. Рекламні макети оформлені відповідно до корпоративних кольорів організації, приклади зображені у Додатку Д. Але якщо розглядати інвестиційний напрям діяльності, а саме надання послуг з інвестиційного посередництва, то можна побачити рекламні матеріали лише про можливість купівлі військових ОВДП через Дію за партнерства АБ «УКРГАЗБАНК». У

попередньому розділі роботи був зазначений великий перелік інвестиційних послуг, які може надавати Укргазбанк, але не усі клієнти володіють інформацією про наявність даних послуг. З метою дослідження рівня обізнаності клієнтів про наявність інвестиційних послуг в Укргазбанку серед клієнтів банку було проведено опитування «Інвестиційне посередництво від АБ «УКРГАЗБАНК» з використанням інструменту Google Forms. В опитуванні брали участь 60 респондентів. Увесь перелік питань та відповідей представлено у Додатку Ж. На рисунку 3.1 продемонстровано процентне співвідношення кількості клієнтів, які володіли інформацією про наявність таких послуг, і навпаки.

1. Чи знали Ви про можливість здійснення інвестиційних операцій через АБ "Укргазбанк"?
60 відповідей

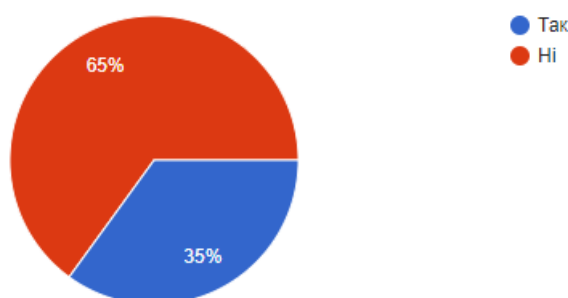


Рис. 3.1. Обізнаність клієнтів щодо можливості здійснення інвестиційних операцій в АБ «УКРГАЗБАНК»

Відповідно до результатів, лише 35% респондентів знали, що АБ «УКРГАЗБАНК» надає інвестиційні послуги клієнтам, а переважна більшість опитаних не володіла даною інформацією.

На рисунку 3.2. зображені відповіді респондентів щодо напрямів їхніх інвестиційних інтересів. Відповідно до наведених результатів опитані клієнти цікавляться не лише військовими облігаціями, а й іншими фінансовими інструментами, такими як звичайні ОВДП, акції підприємств, маржинальна

торгівля, а один з респондентів як інвестиційний інтерес зазначив купівлю валюти.

2. Які інвестиційні (фінансові) інструменти є найцікавішими для Вас на даний момент?

60 відповідей

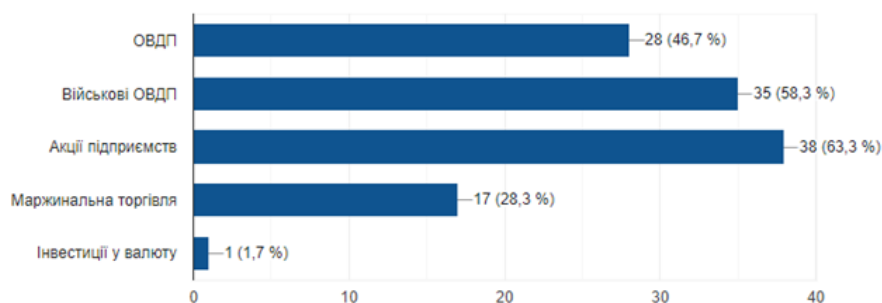


Рис. 3.2. Найцікавіші інвестиційні інструменти для клієнтів

За кількістю відповідей варіант «Акції підприємств» мають навіть більший відсоток, ніж «Військові ОВДП».

У наступному питанні клієнтам було запропоновано оцінити рівень обслуговування в інвестиційній сфері в АБ «УКРГАЗБАНК», відповіді на яке представлені на рис.3.3.

3. Чи користувалися Ви як клієнт інвестиційними послугами від АБ «УКРГАЗБАНК»? Якщо так, то зазначте рівень задоволення якості обслуговування

60 відповідей

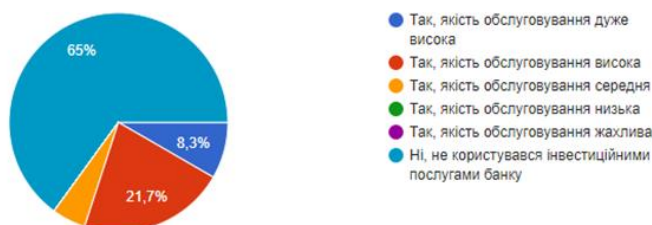


Рис. 3.3. Оцінка якості обслуговування в АБ «УКРГАЗБАНК»

Серед 35% опитаних клієнтів, які були обізнані про наявність інвестиційних послуг, 8,3% респондентів оцінили якість обслуговування при здійсненні інвестиційних операцій як дуже високу, але більшість клієнтів (21,7%) зазначили якість обслуговування як високу і лише 5% відповіли, що даний

параметр відповідає середньому рівню. Такий результат демонструє відсутність негативних відгуків, що банк може використати на свою користь при розробці реклами.

Також цікавим аспектом дослідження було питання на тему Forex, а саме про навчальний портал, створений Укргазбанком.

8. Чи знали Ви, що від АБ "УКРГАЗБАНК" є навчальний портал для клієнтів з матеріалами про ринок Forex?

60 відповідей

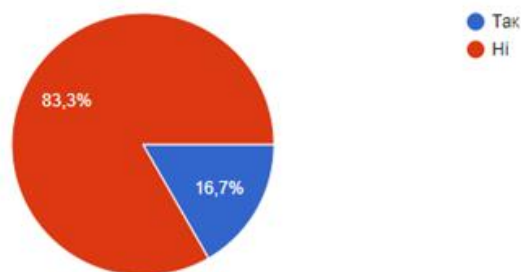


Рис. 3.4. Обізнаність клієнтів щодо навчального порталу про ринок Forex

Було виявлено, що переважна більшість опитаних клієнтів банку (83,8%) навіть не здогадувалися про наявність діючої навчальної платформи від АБ «УКРГАЗБАНК», яка доступна за посиланням <https://www.forex.ukrgasbank.com/>.

Отримані відповіді продемонстрували недостатній рівень ознайомленості опитаних клієнтів банку з наявними інвестиційними послугами та необхідність вдосконалення інформаційного простору в даному напрямі діяльності. Тобто рекомендовано доповнити наявну маркетингову стратегію рекламною кампанією щодо наявності пропозиції послуг з інвестиційного посередництва від АБ «УКРГАЗБАНК». Реалізація даної рекомендації може відбуватися в декілька етапів з метою коректного представлення інформації, а також уникнення плутанини і виклику роздратованості клієнтів від великої кількості реклами.

При введенні нових рекламних матеріалів, по-перше, необхідно поставити ціль даної рекламної кампанії. У даному випадку буде дві цілі:

- 1) підвищення рівня обізнаності наявних клієнтів АБ «УКРГАЗБАНК» про наявність послуг з інвестиційного посередництва;
- 2) залучення нових клієнтів до інвестиційної діяльності у співпраці з АБ «УКРГАЗБАНК».

На другому етапі потрібно дослідити власну цільову аудиторію за різними параметрами. Наприклад, у даному опитуванні респонденти мали таке процентне співвідношення за віком (рис.3.5):

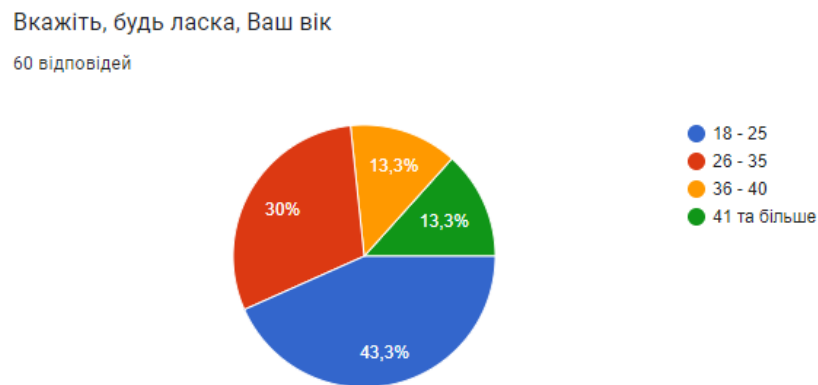


Рис. 3.5. Віковий розподіл опитаних клієнтів банку

На рисунку продемонстровано, що майже половина респондентів віком від 18 до 25 років, тобто молодь. Також третину респондентів становлять особи віком від 26 до 35 років. Сьогодні в українському суспільстві інвестиціями найбільш активно цікавляться якраз люди до 35 років. Індивідууми такого віку характеризуються прагненням досягти успіху та фінансової стабільності, отримання якомога більшого прибутку для забезпечення високого рівня життя, саме тому вони найбільше цікавляться інвестиціями, оскільки це є варіантом отримання додаткового доходу.

Після визначення вікової категорії цільової аудиторії необхідно обрати найкращий варіант каналу розміщення реклами. У сучасному світі майже кожна сфера життя пов'язана з соціальними мережами, а особливо коли це стосується молоді. Тому для залучення відповідної цільової аудиторії варто обрати соціальні мережі як основний канал поширення нової рекламної кампанії. Для цього

можуть бути використані вже наявні сторінки в таких мережах як Telegram, Instagram, Facebook, Twitter, через які буде поширена нова рекламна кампанія. Додатковим способом залучення клієнтів до використання послуг банку з інвестиційного посередництва є цільовий, або таргетований, маркетинг, що передбачає такі налаштування реклами у соціальних мережах, за яких дану рекламу бачать лише ті користувачі, які підпадають під конкретні критерії: вік, інтереси, місцезнаходження і т. д. Тобто якщо людина цікавиться фінансами, інвестиціями, часто здійснює відповідні запити у мережі інтернет або стежить за такими сторінками у соціальних мережах, то вона отримуватиме рекламні пропозиції на дані теми і може зацікавитися пропозиціями від АБ «УКРГАЗБАНК».

Так само можна проаналізувати цільову аудиторію за іншими факторами та показниками макросередовища, наприклад, економічними: фаза економічного циклу країни, рівень доходів та купівельної спроможності населення; до демографічного фактору входить не тільки показник вікового складу населення, а й сімейного стану, рівня міграції, чисельності населення. При створенні рекламної кампанії необхідно враховувати ще психологічні фактори: схильність до ризику, жадібність. Усі фактори пов'язані між собою, наприклад, людина, яка має родину, буде менш схильна до ризику. Такі аспекти також варто враховувати при створенні рекламної кампанії.

При розробці рекламного макету обов'язково потрібно використати два елементи: текст і візуальний супровід. Першочергово споживач звертає увагу на візуальні аспекти реклами, враження від яких впливає на подальший рівень зацікавленості товаром чи послугою. Сучасна людина набагато швидше сприймає інформацію, ніж попередні покоління, а також нині користується поптом творчий стиль мінімалізм, що характеризується простотою, стриманістю, монохромністю. тому основна увага буде приділятися лаконічності, виділенні головного та відсутності зайвих елементів. Але при цьому візуалізація

має привертати погляд та затримати увагу, аби дізнатись, яку інформацію бажає донести рекламодавець. При створенні рекламного буклету необхідно притримуватися корпоративних кольорів та стилю, який застосовувався для реклами інших продуктів, що буде викликати моментальні асоціації з брендом організації. Приклад такого рекламного проспекту представлено на рисунку 3.6.



Рис. 3.6. Рекламний проспект послуг з інвестиційного посередництва

*Розроблено автором

При створенні допису в соціальній мережі є можливість додавання тексту, який більш детально розкриває сутність пунктів на рекламному буклеті. Запропоновано такий рекламний текст:

«Друзі! Нагадуємо, що Укргазбанк виступає первинним дилером на фондовому ринку, тому пропонуємо Вам скористатися інвестиційними послугами за посередництва нашого банку.

Наразі доступні такі інвестиційні послуги:

- військові ОВДП
- облігації
- акції

- андеррайтинг
- депозитарна діяльність
- іпотечне покриття

Отримуй додаткові консультації від департаменту інвестиційної діяльності та акціонерного капіталу за наступними контактами:

Тел. (044) 594-11-31(30),

E-mail: trader@ukrgasbank.com»

Дана рекламна кампанія може бути реалізована після погодження фінансування для забезпечення її поширення та врегулювання усіх юридичних аспектів розповсюдження інформації.

Також необхідним каналом розміщення наведеного рекламного проспекту є відділення АБ «УКРГАЗБАНК», де клієнти інших вікових категорій або ті, хто не бачив кампанію у соціальних мережах, матимуть змогу ознайомитися з представленою інформацією.

Додатково цікавим та привабливим рекламним матеріалом для клієнтів буде інформація про навчальний портал від АБ «УКРГАЗБАНК» щодо ринку валютообміну Forex. Багато людей цікавляться даним напрямом інвестиційних послуг, але через незнання тонкощів та страх втратити власні кошти деякі не наважуються на інвестиційні операції через дану торговельну платформу. З метою заохочення більшої кількості клієнтів варто їх ознайомлювати з порядком надання послуг на даному ринку. АБ «УКРГАЗБАНК» має використовувати такий інструмент як власна навчальна платформа, регулярно пояснюючи клієнтам процес здійснення операцій. Забезпечуючи доступність інформації щодо даного напрямку діяльності, порядку прийняття інвестиційного рішення та співпраці з банком, рівень довіри клієнтів до АБ «УКРГАЗБАНК» буде підвищуватись, а таким чином і міцнішатиме імідж організації та її конкурентні

позиції на ринку банківських послуг. Рекламний макет для представлення даного навчального порталу може виглядати таким чином (див. рис. 3.7):



Рис. 3.7. Рекламний макет навчального порталу від АБ «УКРГАЗБНК»

*Розроблено автором

Проте дану рекламну кампанію варто реалізувати вже після зняття обмежень на здійснення операцій на умовах маржинальної торгівлі Національним банком, аби клієнти після проходження навчання не забували матеріал і могли якомога швидше здійснювати реальні операції на даному ринку.

Оцінка та контроль результатів рекламної кампанії з метою визначення її ефективності є одним з найскладніших процесів в інвестиційній діяльності. Реальну ефективність від впровадження рекламної кампанії можливо оцінити лише через певний час. Зазвичай для накопичення інформації щодо доцільності пілотних проєктів та можливості їх перетворення у постійний аспект робочого процесу має пройти мінімум три місяці з дати його впровадження. Тому з метою обґрунтування доцільності впровадження запропонованих рекламних кампаній використаємо прогностні моделі для визначення ефективності.

Існує два види ефективності рекламної кампанії: комунікаційні та економічна. Комунікаційна ефективність аналізується, спираючись на значення показників обсягу аудиторії, її охоплення, частоти контактів, рівня обізнаності клієнтів. Охоплення аудиторії демонструє кількість осіб, які були у прямому контакті з визначеним носієм реклами за одиницю часу. Частота контактів представляє кількість контактів однієї особи з носієм реклами за одиницю часу. Рівень обізнаності є показником з монотонно зростаючою цільовою функцією, тобто збільшення значення даного показника має кращий вплив на успішність діяльності організації. Метою запропонованою рекламної кампанії є збільшення рівня обізнаності клієнтів про можливість отримання інвестиційних посередницьких послуг від АБ «УКРГАЗБАНК». Наявний рівень обізнаності клієнтів про дані послуги використовується показник загальної кількості контактів, або валовий оцінний коефіцієнт (gross rating point, GRP). Даний показник пропорційний охопленню аудиторії, частоті контактів і середньозваженій кількості контактів [25, ст. 32]. Відповідно до результатів проведеного анкетного опитування рівень обізнаності клієнтів про можливість отримання послуг з інвестиційного посередництва від АБ «УКРГАЗБАНК» становить 35%. Для прогнозування відсотка, до якого зможе збільшитися рівень обізнаності клієнтів про інвестиційні послуги завдяки рекламній кампанії, проаналізуємо соціальні мережі АБ «УКРГАЗБАНК». Як було зазначено раніше, банк має сторінки в Telegram, Instagram, Facebook і Twitter. Кожна сторінка має читачів, які стежать за новинами від банку. У Telegram банк має 19 751 читача, в Instagram – 3 902 особи, у Facebook – 138 000 читачів та у Twitter – 1 317. З кожної аудиторії вираховуємо 16% читачів, які, відповідно до теорії маркетингу і сегментування споживачів за адаптацією до послуг і товарів є суперконсерваторами, тобто не слідкують за оновленнями і не бажають спробувати щось нове. У таблиці 3.2. здійснено розрахунки щодо прогнозованої кількості нових потенційно обізнаних і зацікавлених в інвестиційних

посередницьких послугах читачів та визначено відповідний прогнозований відсоток. Також врахуємо приблизний відсоток похибки, яка полягає у можливому дублюванні читачів (тобто читачі стежать за сторінками банку у двох та більше соціальних мережах).

Таблиця 3.2

Потенційно обізнані та зацікавлені в інвестиційних послугах читачі

| Соціальна мережа | Кількість читачів | Суперконсерватори | Потенційні споживачі | Загальна кількість клієнтів банку |
|--|-------------------|-------------------|----------------------|-----------------------------------|
| Facebook | 138 000 | 22 080 | 115 920 | 2 000 000 |
| Telegram | 19 751 | 3 160 | 16 591 | |
| Instagram | 3 902 | 624 | 3 278 | |
| Twitter | 1 317 | 210 | 1 107 | |
| Разом | | | 136 896 | |
| Обізнані клієнти до рекламної кампанії (GRP = 35%) | | | 700 000 | |
| Прогнозований відсоток обізнаності | | | 41,8% | |
| Похибка | | | 3% | |
| Чистий прогнозований відсоток обізнаності (GRP_п) | | | 41,6% | |

*Розроблено автором

Відповідно найбільша ефективність від реклами у соціальних мережах буде у Facebook. Прогнозований відсоток після обізнаності становить 41,6%, тобто після впровадження запропонованої рекламної кампанії він може стати на 6,6% більшим за поточний. Безпосередній досвід роботи автора в банку свідчить про те, що клієнти звертають увагу на інформацію, що публікується у соціальних мережах, а особливо при виборі фінансового партнера, з яким особа зможе встановити надійні ділові відносини і вкласти власні кошти у певний банківський інструмент.

Економічна визначається на основі зв'язку між рекламними витратами та обсягом продажів і прибутком, отриманого від продажів [25]. Одним з методів визначення економічної ефективності реклами є модель Відейла і Волфа, що

полягає у порівнянні обсягів продажів до та після впровадження нової рекламної кампанії та збільшення витрат на рекламу. За даною моделлю використовується формула (3.7) [65]:

$$S' = k_1 * \frac{S_{max} - S_0}{S_{max}} * E_A - k_2 * S_0, \quad (3.7)$$

де S' – зміна обсягів продажів;

k_1 – константа рівня реакції обсягів продажів на рекламну кампанію;

S_{max} – прогнозована межа насичення ринком послугою, що пропонується, млрд грн;

S_0 – поточний обсяг продажів, млрд грн;

E_A – витрати на рекламу, млн грн

k_2 – константа зменшення обсягів продажів за відсутності витрат на запропоновану рекламну кампанію

Спираючись на дані з фінансової звітності банку зазначимо, що поточний обсяг продажу інвестиційних послуг становить 17% від інвестиційного портфеля АБ «УКРГАЗБАНК», тобто 3,944 млрд грн (S_0), k_1 і k_2 , визначені експертним шляхом, матимуть значення 2000 і 0,7 відповідно. Витрати на рекламу із врахуванням нової рекламної кампанії становитимуть 24,174 млн грн (поточні рекламні витрати 22,674 млн грн) [25]. Відповідно до прогнозів щодо збільшення відсотку обізнаності клієнтів пропорційно збільшуємо прогнозне значення обсягу продажів, яке становитиме 4,204 млрд грн. Підставивши дані у формулу, ми отримаємо значення 232,603 млн грн зміни обсягів продажів, що є суттєвим зростанням обсягів продажів і вказує на доцільність впровадження запропонованої рекламної кампанії.

Уведення нових рекламних матеріалів покращить інформаційний простір організації, збільшивши рівень обізнаності клієнтів про весь перелік наявних послуг у даному банку, забезпечить збільшення рівня зацікавленості діючих

клієнтів у інвестиційній співпраці з АБ «УКРГАЗБАНК», а також сприятиме залученню нових клієнтів до користування послугами Укргазбанку.

Отже, АБ «УКРГАЗБАНК» вже тривалий час надає послуги з інвестиційного посередництва для фізичних та юридичних осіб, підтверджуючи свою надійність наявністю відповідних ліцензій та статусом первинного дилера на фондовому ринку. В Україні інвестиційні операції у більшості випадків здійснюють юридичні особи, але у зв'язку зі світовою глобалізацією та перейманням іноземного досвіду управління фінансами, набирає обертів й інвестування серед фізичних осіб. Хоча у нашій країні діють спеціальні інвестиційні компанії, які мають ліцензії для надання посередницьких послуг при операціях з цінними паперами на фондовому ринку, рівень довіри до банків є вищим. Тому варто продовжувати розвивати банківський сектор у даному напрямі для забезпечення активної інвестиційної діяльності українців, що у свою чергу матиме ефект на національному рівні: підвищення рівня фінансової грамотності українців; покращення та укріплення іміджу України на світовому фінансовому ринку.

Проте у сучасному світі неможливо залишатися успішним без систематичного вдосконалення, тому для АБ «УКРГАЗБАНК» були запропоновані рекомендації з метою покращення процесу надання інвестиційних послуг та збільшення рівня впізнаваності банку не лише як надавача стандартних банківських платіжних послуг, а й як активного учасника фондового ринку та інвестиційного посередника. Враховуючи та застосовуючи наведені рекомендації щодо вдосконалення організаційного забезпечення інвестиційного посередництва в АБ «УКРГАЗБАНК», організація легше досягне успіхів у даному аспекті своєї діяльності та матиме змогу збільшити обсяг капіталу та прибутку в подальшому.

ВИСНОВКИ

Здійснення фінансових операцій є невід'ємною складовою економічного життя людини. У залежності від виду послуг, задовольняти потреби клієнтів можуть як банківські, так і небанківські установи. Дані установи виступають фінансовими посередниками між покупцями та продавцями фінансових інструментів, які поділяються на три групи: депозитні установи (комерційні та ощадні банки, кредитні спілки, ощадно-позикові інститути); контрактно-ощадні інститути (пенсійні фонди, страхові компанії); інвестиційні посередники (інвестиційні та іпотечні банки, фінансові компанії).

Останнім часом швидко набирає популярність такий вид банківських послуг як інвестиційне посередництво. Інвестиційне посередництво є підвидом фінансового посередництва, за якого передбачається наявність інвестиційної спеціалізації в організації, що надає послуги даному клієнтові, і забезпечується здійснення операцій з цінними паперами на інвестиційних аукціонах та фондовому ринку, а також спрямування коштів клієнтів на споживчі потреби, інновації та активізацію науково-технічного прогресу. Виділяють два види інвестиційного посередництва: банківське, яке здійснюють безпосередньо банки різних видів: комерційні, інвестиційні, іпотечні, ощадні та ін.; та небанківське, яке передбачає виконання посередницьких функцій інститутами спільного інвестування (пайовими та корпоративними фондами, фінансовими та інвестиційними компаніями, інвестиційними брокерами, дилерами, які діють від імені таких компаній або андеррайтерами).

Україна характеризується розвиненою банківською системою, яка включає 65 банків, серед яких є установи як державної, так і приватної власності. Сучасні українські банки пропонують широкий перелік послуг для своїх клієнтів. За допомогою даних фінансових установ клієнти мають можливість безперебійно здійснювати потрібні операції з готівковими та безготівковими коштами. Існує

дві моделі побудови кредитно-банківської системи: сегментована (спеціалізація банків на одному конкретному напрямі) і універсальна (банки не мають спеціалізації і надають послуги усіх напрямів). Україна має універсальну банківську систему, яка характеризується відсутністю інвестиційних банків, але здійснювати операції на фондовому ринку мають право лише банки-первинні дилери. У банківській сфері є декілька форм організації інвестиційного посередництва: державне посередницьке фінансування, інвестиційне кредитування, лізингове посередництво, форфейтинг, венчурне фінансування. Банки займають домінантні позиції на ринку інвестиційних посередницьких послуг. Унікальність банків на інвестиційному ринку полягає у їхній можливості діяти або як інвестор, або як інвестиційний посередник для клієнтів. В Україні можливість отримання посередницьких послуг реалізована у двох варіантах:

- офлайн у банківських відділеннях;
- онлайн на інтернет-платформах або мобільних додатках.

Клієнти можуть обрати варіант отримання послуги відповідно до своїх вподобань, місцезнаходження, інших факторів, але вони мають бути проідентифікованим та діючим клієнтом банку.

У роботі було досліджено АБ «УКРГАЗБАНК», який є системно важливим банком для України і забезпечує безперервність надання банківських послуг клієнтам. Дана банківська установа входить до державного сектору ринку банківських послуг, що забезпечує ведення діяльності у всіх регіонах України, окрім окупованих територій. При здійсненні дослідження конкурентних позицій банку за допомогою методів теорії бажаності та багатокритерійного аналізу COPRAS було виявлено, що Укргазбанк входить до переліку лідерів ринку банківських послуг разом з АТ КБ «ПРИВАТБАНК», АТ «ПУМБ» і АТ «Ощадбанк». Банк та його основних конкурентів було оцінено за двома групами критеріїв:

1) прибутковість, рівень технологізації, якість обслуговування, розміри комісій, розгалуженість мережі відділень, розміри ставок по депозитам для методу теорії бажаності;

2) маркетинг, кадрове забезпечення, асортимент продуктів банку, скарги клієнтів та регламентні роботи для методу COPRAS.

АБ «УКРГАЗБАНК» здійснює операції і як інвестор, і як інвестиційний посередник. У фінансовій звітності банку вказано два види інвестиційних вкладень: фінансові (інвестиції у цінні папери, фінансові інструменти) та реальні (інвестиції у необоротні активи: нерухомість, права та ін.). Портфель фінансових інструментів становить 23,2 млрд, а балансова вартість станом на 01.01.2023 становить майже 157 млн грн. Найбільше АБ «УКРГАЗБАНК» вкладає кошти в облігації внутрішньої державної позики, балансова вартість яких становить 20 630 471 тис. грн. Оскільки АБ «УКРГАЗБАНК» позиціонує себе як перший екобанк у Східній Європі та приділяє особливу увагу екологічному напрямку своєї діяльності, банк фінансує інвестиційні проекти у сфері відновлювальних джерел енергії. Додатковий дохід банку також приносить інвестиційна нерухомість – 12 664 тис. грн. Не менш важливими напрямками інвестування для банку є власний розвиток, людський капітал, що у перспективі збільшить рівень продуктивності та прибутку відповідно. Також банк здійснює інвестиційні операції не лише на свою користь, а й надає інвестиційні посередницькі послуги своїм клієнтам. Сьогодні в АБ «УКРГАЗБАНК» реалізована можливість продажу, купівлі та обміну цінних паперів та інших фінансових інструментів, отримати консультації щодо інвестування у різноманітні фінансові інструменти та маржинальної торгівлі, а також використати андеррайтерські послуги банку. Найбільш популярний продукт на сьогодні є військові облігації внутрішньої державної позики, які можна придбати через застосунок «Дія» у партнерстві з АБ «УКРГАЗБАНК». У зв'язку з впровадженням військового стану Національним банком України було встановлено значну кількість обмежень на здійснення

багатьох операцій, зокрема й інвестиційних. Проте з часом НБУ потроху знімає обмеження, тож є надія, що у найближчий час банки зможуть реалізовувати повний спектр власних послуг для клієнтів.

З метою підвищення рівня якості обслуговування клієнтів та посилення конкурентних позицій АБ «УКРГАЗБАНК» на ринку банківських послуг було запропоновано вдосконалення у сфері кадрового забезпечення і маркетинговій діяльності банку. По-перше, було запропоновано введення нової посади у відділення банку, за інструкцією до якої відповідальна особа буде представляти депозитарну установу банку та працювати з клієнтами виключно в інвестиційному напрямі. Така пропозиція має зменшити навантаження на економістів в операційному залі, які є універсальними та виконують величезний перелік операцій. За діючої процедури економіст лише відкриває рахунок для зарахування коштів, потім контактує з банківським брокером, який відповідає за підготовку документів та відкриття інвестиційного рахунку. Такий порядок дій потребує витрат часу. Тому для оптимізації використання часових ресурсів та підвищення продуктивності економістів, які спеціалізуються на обслуговуванні клієнтів, доцільно впровадити посаду менеджера-представника депозитарної установи банку, економічна ефективність якої доведена. По-друге, було проведене анкетне опитування клієнтів банку, що продемонструвало невеликий відсоток їхньої обізнаності щодо наявності інвестиційних послуг в АБ «УКРГАЗБАНК» – 35%. Тому автором було запропоновано вдосконалення маркетингової стратегії за рахунок запуску рекламної кампанії у соціальних мережах Telegram, Instagram, Facebook і Twitter, аби привернути увагу клієнтів до даної можливості і отримати додатковий дохід для банку. Прорахована прогнозна комунікаційна та економічна ефективність підтверджує доцільність рекламної кампанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Power Banking Річний звіт 2022 [Електронний ресурс] // Національний банк України – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2022.pdf?v=4.
2. А. А. Пислиця. Фінансові посередники на інвестиційному ринку в Україні / А. А. Пислиця І. Л. Загреба,. // Наукові записки. – 2013. – №13. – С. 104–108.
3. Балан В. Г. Стратегічне управління. Практикум. К.: Наукова столиця, 2018.
4. Банківський нагляд [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/about#section-5>.
5. Білорус Т.В. Управління персоналом: робочий зошит для студентів економічних спеціальностей.. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2018. 61 с.
6. Брокер — це не дилер. Відмінності та особливості [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://ffin.ua/blog/articles/investopediia/post/broker-tse-ne-dyler-vidminnosti-ta-osoblyvosti>.
7. Ватаманюк З. Г. Небанківські фінансові інститути у країнах Західної Європи / З. Г. Ватаманюк, О. Л. Дорош // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 98–106.
8. Великоіваненко Г.І. Етапи управління портфелем цінних паперів комерційного банку / Г. І. Великоіваненко, В. А. Гончаренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. Наук. Праць. – Суми: УАБС НБУ, 2010. – Вип. 29. С. 60-70.
9. Військові облігації [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://militarybonds.dii.gov.ua/>.

10. Військові ОВДП [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrgasbank.com/private/securities/ovdp/>.
11. Ганзюк С. М. Фінансовий ринок / С. М. Ганзюк. // Дніпровський державний технічний університет. – 2022. – С. 64.
12. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15?find=1&text=%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B5+%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%D0%B2%D0%BE#w1_1.
13. Данілов О. Д. Інвестування : навч. посіб. / О. Д. Данілов, Г. М. Івашин, О. Г. Чумаченко. – К. : Комп'ютерпрес, 2001. – 364 с.
14. Діяльність з управління іпотечним покриттям [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.ukrgasbank.com/private/securities/ipotechnie_pokrytta/.
15. Європейський інвестиційний банк [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://mof.gov.ua/uk/eib>.
16. Жилінська О. І., Оліх Л. А., Корнілова І. М. Організація та управління нововведеннями : навчальний посібник. Вінниця : ТОВ “Нілан-ЛТД”, 2018. 238 с.
17. Жилінська О. Інвестиційне посередництво та його вплив на інноваційну діяльність / О. Жилінська, А. Букало. // ВІСНИК Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2012. – №136. – С. 8–12.
18. Закон України «Про обіг векселів в Україні» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2374-14#Text>.
19. Закон України Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>.
20. Закон України Про інститути спільного інвестування [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080->

[17?find=1&text=%D0%BF%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9#w1_4.](#)

21. Закон України Про іпотечні облигації [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ips.ligazakon.net/document/T053273>.

22. Закон України Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/zakon-ukrani-pro-tsnn-paperi-ta-fondoviy-rinok/>.

23. Запроваджено антикризові заходи для підтримки банків та економіки під час посиленого карантину [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zaprovdjeno-antikrizovi-zahodi-dlya-pidtrimki-bankiv-ta-ekonomiki-pid-chas-posilenogo-karantinu>.

24. Запроваджено нові антикризові заходи щодо банків для пом'якшення наслідків карантину [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zaprovdjeno-novi-antikrizovi-zahodi-schodo-bankiv-dlya-pomyakshennya-naslidkiv-karantinu>.

25. Заруба В. Я. Моделювання реклами нового споживчого товару довгострокового використання / В. Я. Заруба, І. А. Парфентенко. // Вісник НТУ «ХП». – 2018. – №15. – С. 31–36.

26. Звіт про науково-дослідну роботу Оцінка ефективності та оптимізація діяльності фінансових посередників / [П. М. Рубанов, В. Т. Александров, В. М. Боронос та ін.]. // Сумський державний університет. – 2012. – С. 60.

27. Івасів І. Б. І 23 Управління вартістю банку: Монографія. — К.: КНЕУ, 2008. — 288.

28. Інвестиційна нерухомість: визнання й облік [Електронний ресурс] // Інтерактивна бухгалтерія – Режим доступу до ресурсу: <https://interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/127805>.

29. Інвестиційним фірмам [Електронний ресурс] // Національна Комісія з цінних паперів та фондового ринку України – Режим доступу до ресурсу: <https://www.nssmc.gov.ua/for-market-participants/profuchasnykam/for-traders/>.

30. Інвестиційні послуги [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrgasbank.com/private/securities/>.

31. Інвестиційні послуги Торговця [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.ukrgasbank.com/private/securities/social_broker/.

32. Інноваційний банк [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://esu.com.ua/article-12318>.

33. Іпотечний банк [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://esu.com.ua/article-12585>.

34. Компанія - торговець цінними паперами [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.soldis.com.ua/uk/node/236>.

35. Компанія “ЛНК” інвестує 600 тис євро у спеціальне обладнання для дегазації на полігонах твердих побутових відходів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://uprom.info/news/energy/kompaniya-lnk-investuye-600-tis-yevro-u-spetsialne-obladnannya-dlya-degazatsiyi-na-poligonah-tverdih-pobutovih-vidhodiv/>.

36. Комплексна інформаційна система Національного банку (КІС НБУ) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/nonbanks/registers-lists>.

37. Кредитні рейтинги державних цінних паперів - 2023 [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України – Режим доступу до ресурсу: https://mof.gov.ua/uk/credit_ratings_2019-345.

38. Куденко Н. В. К88 Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. — Вид. 2-ге, без змін. К.: КНЕУ 2006.—152 с.

39. Куц О. О. Аналіз динаміки та структури портфелю цінних паперів комерційних банків України [Електронний ресурс] / О. О. Куц // Електронний

журнал «Ефективна економіка». – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=860>.

40. Леонов, С. В. Банківське інвестування: взаємозв'язок економічних категорій [Текст] / С. В. Леонов // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми інноваційного розвитку держави. – Дніпропетровськ, 2008. – Том 1. – С.59-61.

41. Майже половину прибутку всіх банків країни заробляє Приватбанк [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://opendatabot.ua/analytics/banks-per-first-quarter-2023>.

42. Маржинальна торгівля. Margin trading. Принципи та суть. Навчання з АБ «УКРГАЗБАНК». [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.youtube.com/watch?v=BHDCIGGjqUQ>.

43. Мельничин А. В. Основи фінансового аналізу: тексти лекцій / А. В. Мельничин. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2013. – 80 с.

44. Міждисциплінарний словник з менеджменту: навчальний посібник (з грифом МОНмолодьспорту України, у співавторстві). К.: Нічлава, 2011. 624 с.

45. Міжнародні резерви України станов на 1 травня 2023 року [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/mijnarodni-rezervi-zrosli-do-359-mlrd-dol-ssha-zapidsumkami-kvitnya-onovivshi-odinadtsyatirichniy-maksimum>.

46. Народний рейтинг банків [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://minfin.com.ua/ua/banks/top/>.

47. Національний банк - центральний банк року за версією Central Banking Awards [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-ukrayini--tsentralniy-bank-roku-zaversiyeyu-central-banking-awards>.

48. НБУ перерахує до бюджету рекордний прибуток у майже 72 мільярди гривень [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:

<https://www.unian.ua/economics/finance/nbu-pererahuye-do-byudzhetu-rekordniy-pributok-u-mayzhe-72-milyardi-griven-12232617.html>.

49. Оновлено порядок надання банкам дозволу на інвестиції до статутних капіталів юридичних осіб та розрахунку нормативів інвестування [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/onovleno-poryadok-nadannya-bankam-dozvolu-na-investitsiyi-do-statutnih-kapitaliv-yuridichnih-osib-ta-rozrahunku-normativiv-investuvannya>

50. Основні показники діяльності банків [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/>.

51. Ощадний банк [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://esu.com.ua/article-77385>.

52. Первинні дилери [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://mof.gov.ua/uk/pervinni-dileri>.

53. Перелік первинних дилерів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://mof.gov.ua/uk/perelik-pervinnih-dileriv>.

54. Положення про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/polozhennya-pro-nvestitsyn-fondi-ta-nvestitsyn-kompan/>.

55. Послуга “Військові облигації” в мобільному застосунку “Дія” [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.ukrgasbank.com/private/securities/ovdp/ovdp_diya.

56. Послуги депозитарної установи [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrgasbank.com/private/securities/custodian/>.

57. Постанова від 24 січня 2020 р. № 28 Київ Про надання фінансової державної підтримки [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#Text>.

58. Примак Т. О. Аналіз українського ринку маркетингових комунікацій. Маркетинг в Україні. 2013. № 2. С. 8.

59. Пріхно І. М. Проблеми та перспективи розвитку фінансового посередництва в Україні. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. — 2019. — № 4. — С. 92-100.

60. Про банк [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrgasbank.com/about/>

61. Проміжна фінансова звітність за МСФЗ 2022 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.ukrgasbank.com/about/fin_results/promizzvit/msfzshot/

62. Річна інформація [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://ukrgasbank.com/upload/file/information_items_property_147.doc.

63. Сердюк, Л. В. Діяльність банків Харківської області на ринку цінних паперів / Л. В. Сердюк // Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 71–76.

64. Сіренко Н. М. Інвестиційне кредитування / Н. М. Сіренко, І. В. Парфьонова. // Миколаївський національний аграрний університет. – 2015. – С. 127.

65. Стець О. В. Економіко-математичне моделювання рекламної кампанії [Електронний ресурс] / О. В. Стець, О. С. Гришечкина // Електронний журнал «Ефективна економіка». – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1797>.

66. Структури власності банків України [Електронний ресурс] // Національний банк України – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/registration/shareholders>.

67. У квітні чистий продаж валюти НБУ на міжбанку скоротився на 18% до \$1,4 млрд [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ukranews.com/ua/news/929996-u-kvitni-chystyj-prodazh-valyuty-nbu-na-mizhbanku-skorotyvsya-na-18-do-1-4-mlrd>.

68. Укргазбанк визнано найкращим банком торговельного фінансування Східної Європи у 2022 році за версією Global Trade Review [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.ukrgasbank.com/press_center/news/13487-.

69. УКРГАЗБАНК підтримав приватного інвестора у реалізації екологічних проєктів в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.ukrgasbank.com/news/12025-ukrgazbank_podderjal_chastnogo_investora_v_realizacii_ekologicheskikh_proektov_v_ukraine

70. Фінансова звітність АБ «УКРГАЗБАНК» за 2018 рік «МСФЗ» разом із аудиторським звітом та звітом керівництва (звітом про управління) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrgasbank.com/upload/financial%20statements5751.pdf>.

71. Фінансова звітність АБ «УКРГАЗБАНК» за 2019 рік «МСФЗ» разом із аудиторським звітом та звітом керівництва (звітом про управління) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrgasbank.com/upload/19%20UGB%20UKR%20IFRS%20financial%20statements.pdf>.

72. Фінансова звітність АБ «УКРГАЗБАНК» за 2020 рік «МСФЗ» разом із аудиторським звітом та звітом керівництва (звітом про управління) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrgasbank.com/upload/20%20UGB%20-%20UKR%20IFRS%20financial%20statements.pdf>.

73. Фінансова звітність АБ «УКРГАЗБАНК» за 2021 рік «МСФЗ» разом із аудиторським звітом та звітом керівництва (звітом про управління) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrgasbank.com/upload/21%20UGB%20->

[%20UKR%20IFRS%20Financial%20statements%20and%20management%20report.pdf](#).

74. Фінансова звітність АБ «УКРГАЗБАНК» за 2022 рік «МСФЗ» разом із аудиторським звітом та звітом керівництва (звітом про управління) [Електронний ресурс]. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: https://www.ukrgasbank.com/upload/22%20UGB%20-%20UKR_IFRS_FINAL.pdf.

75. Фінансова установа [Електронний ресурс] // Закон України від 12.07.2001 № 2664-III – Режим доступу до ресурсу: <https://ips.ligazakon.net/document/TM013377>.

76. Фондова біржа ПФТС [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://ukrstat.gov.ua/imf/meta/ogliad_pfts.htm.

77. Цінні папери [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrgasbank.com/corporative/securities/>.

78. Що таке інвестиційний кредит? [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://business.diia.gov.ua/knowledge/kredit/so-take-investicijnij-kredit>.

79. Що таке інститути спільного інвестування [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://am.artcapital.ua/academy/start/Mutual%20funds.html>.

80. Янчук Т. В. Прямий маркетинг в Україні: основні проблеми та перспективи розвитку / Т. В. Янчук, К. Р. Любінчак. // Економіка та суспільство. – 2022. – №43. – С. 7.

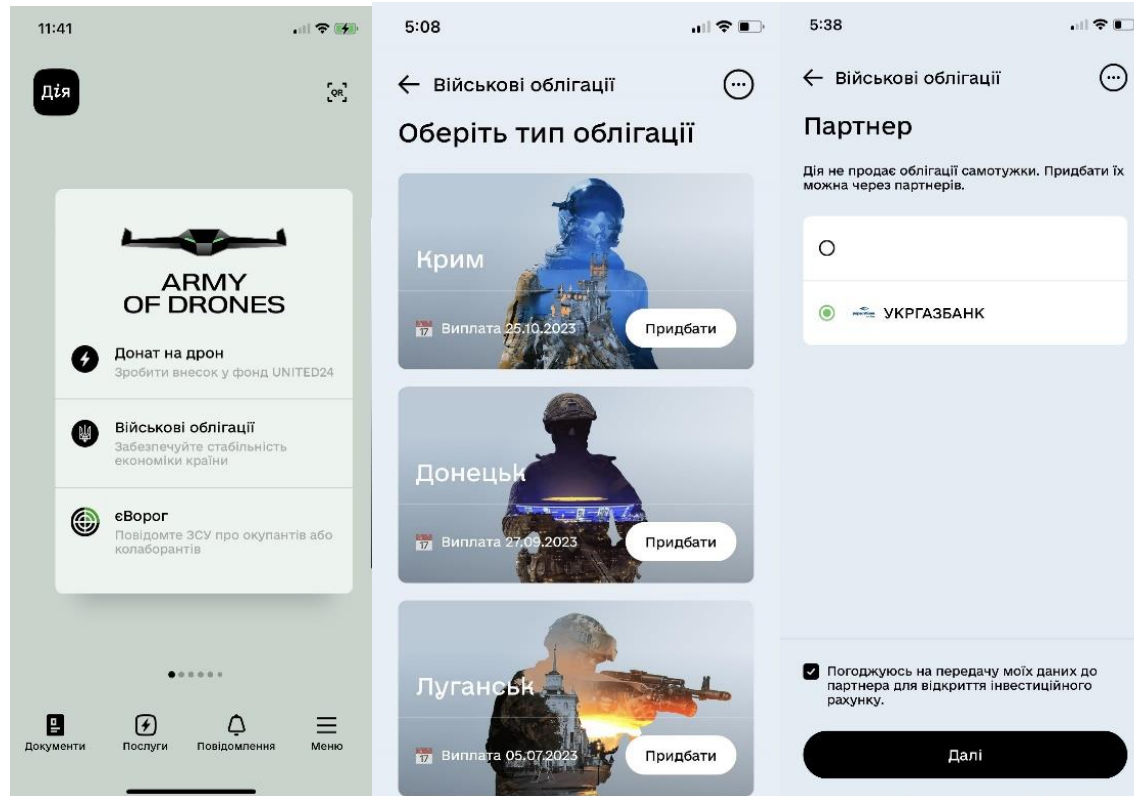
Додаток Б

Приклад обладнання для дегазації полігонів твердих побутових відходів та виробництва «зеленої» електроенергії від ТОВ «ЛНК»



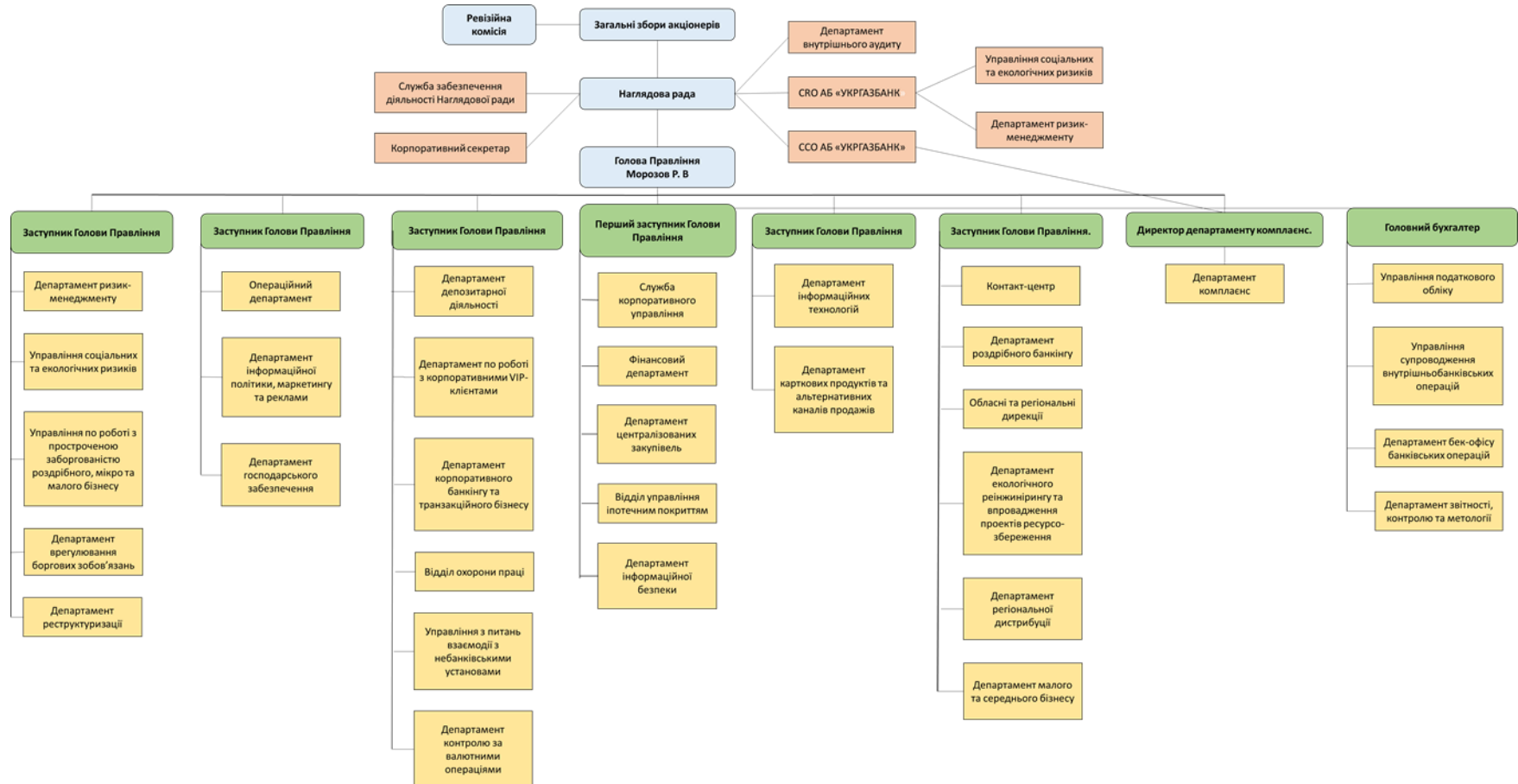
Додаток В

Шлях купівлі військових ОВДП через «Дію»



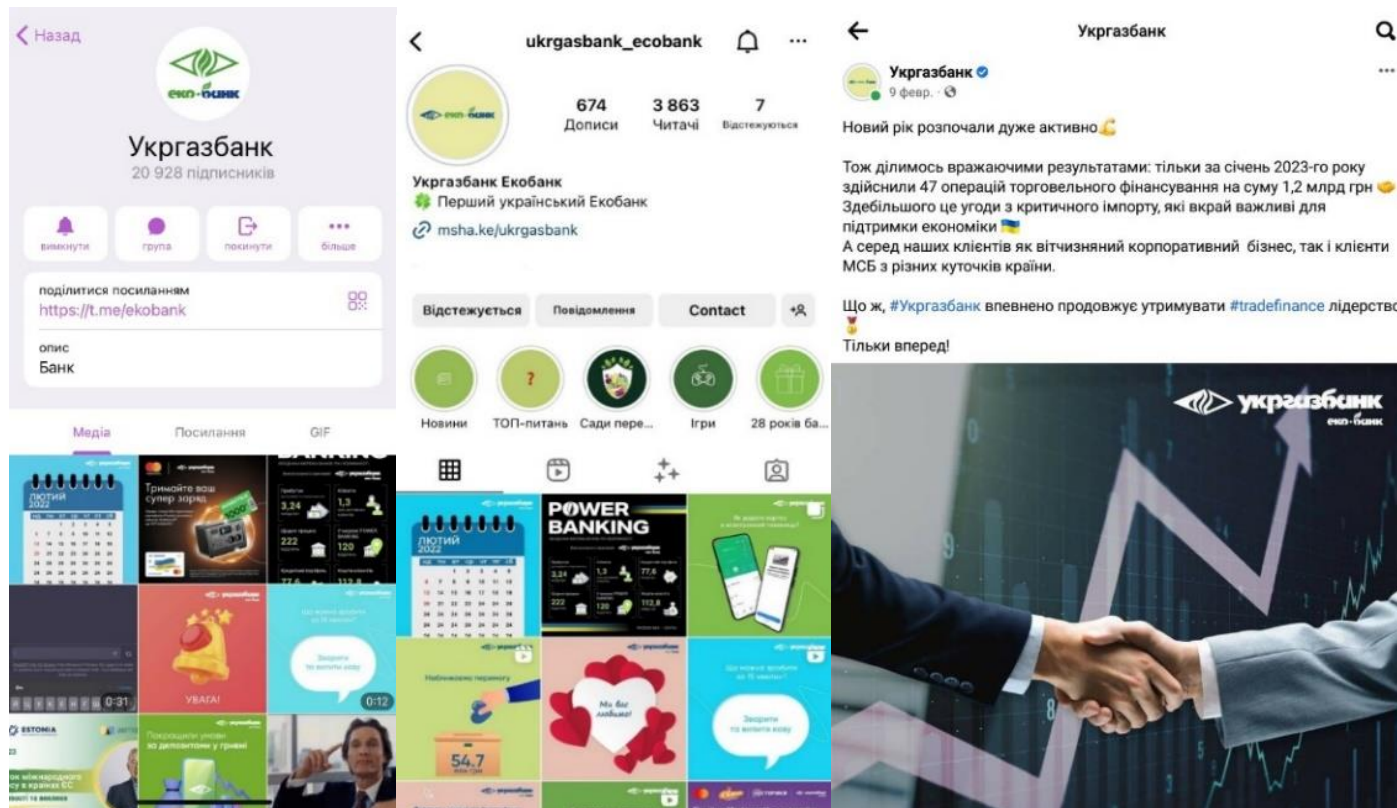
Додаток Г

Організаційна структура управління АБ «УКРГАЗБАНК»



Додаток Д

Акаунти АБ «УКРГАЗБАНК» у соціальних мережах

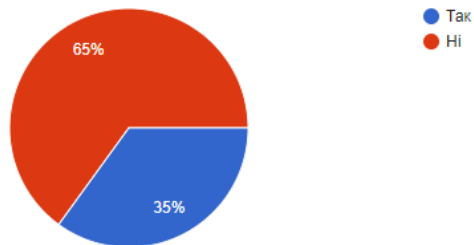


Додаток Ж

Результати опитування

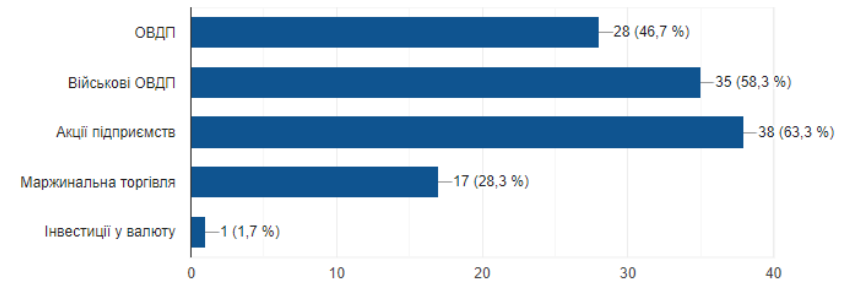
1. Чи знали Ви про можливість здійснення інвестиційних операцій через АБ "Укргазбанк"?

60 відповідей



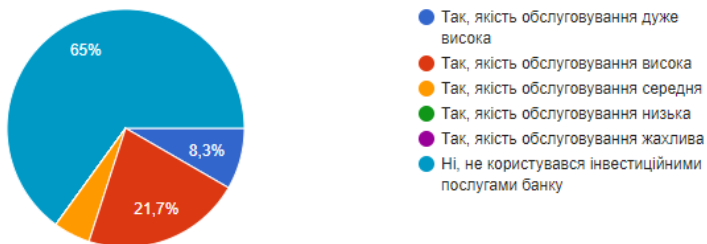
2. Які інвестиційні (фінансові) інструменти є найцікавішими для Вас на даний момент?

60 відповідей



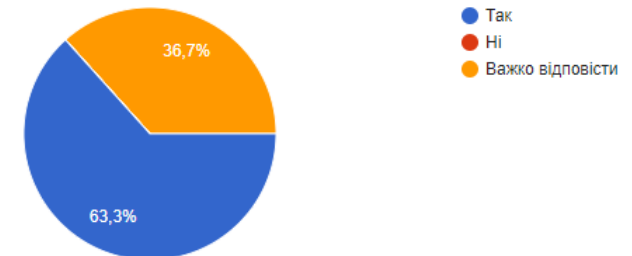
3. Чи користувалися Ви як клієнт інвестиційними послугами від АБ "УКРГАЗБАНК"? Якщо так, то зазначте рівень задоволення якості обслуговування?

60 відповідей



5. Чи порадили б Ви своїм близьким АБ "УКРГАЗБАНК" як інвестиційного посередника?

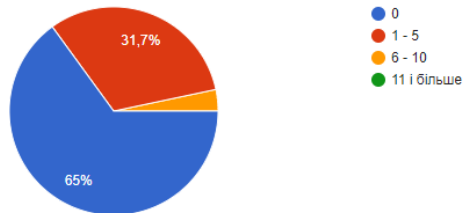
60 відповідей



Продовження додатку Ж

6. Скільки інвестиційних операцій Ви вже провадили через АБ "УКРГАЗБАНК?"

60 відповідей



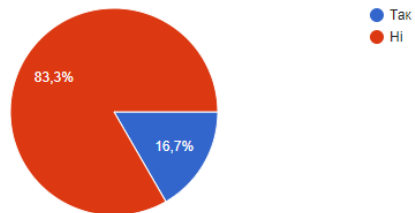
7. Чи використовуєте Ви певні навчальні/дослідницькі матеріали перед здійсненням інвестиційних операцій? Якщо так, то які саме?

60 відповідей

| |
|---|
| Онлайн джерела, консультації з професіоналами в галузі інвестицій |
| Блоги з інвестицій, ютуб |
| YouTube, інвестиційні прогнози |
| Так. Інтернет. |
| Ні, не використовую. |
| Читаю матеріали, у що вигідно вкладати гроші |
| Прогнози від НБУ |
| Читаю економічні журнали |
| Так, читаю соціальні мережі та інвестиційних експертів |

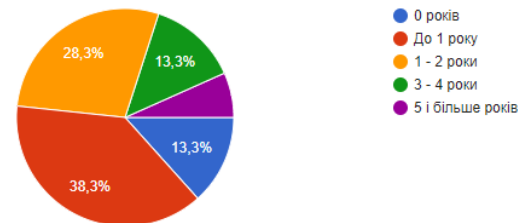
8. Чи знали Ви, що від АБ "УКРГАЗБАНК" є навчальний портал для клієнтів з матеріалами про ринок Forex?

60 відповідей



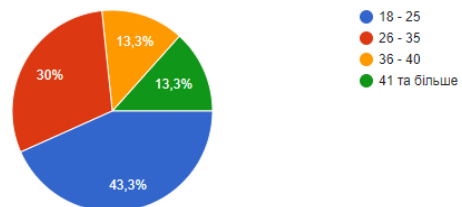
Ваш досвід здійснення операцій на фондовому ринку

60 відповідей



Вкажіть, будь ласка, Ваш вік

60 відповідей



Додаток 3

Звіт про фінансовий стан АБ «УКРГАЗБАНК» на 31.12.2022

ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
АКЦІОНЕРНИЙ БАНК «УКРГАЗБАНК»

Фінансова звітність за 2022 рік

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН

на 31 грудня 2022 року

(в тисячах гривень)

| | Примітки | 31 грудня 2022 | 31 грудня 2021 |
|---|------------|--------------------|--------------------|
| Активи | | | |
| Грошові кошти та їх еквіваленти | 7 | 35 346 787 | 30 188 103 |
| Банківські метали | | 1 349 | 1 666 |
| Кошти у кредитних установах | 8 | 2 420 569 | 5 081 150 |
| Похідні фінансові активи | 9 | 15 069 | 509 |
| Кредити клієнтам та фінансова оренда | 10 | 64 759 128 | 55 889 683 |
| Інвестиції, які оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід | 11 | 23 217 149 | 29 458 919 |
| Інвестиційна нерухомість | 12 | 156 366 | 153 955 |
| Основні засоби та нематеріальні активи | 13 | 1 234 025 | 1 187 141 |
| Активи з права користування | 14 | 166 113 | 255 664 |
| Інше майно | 15 | 337 064 | 385 353 |
| Поточні активи з податку на прибуток | | 2 690 423 | - |
| Відстрочені активи з податку на прибуток | 16 | 30 138 | 32 254 |
| Інші активи | 18 | 1 271 769 | 637 119 |
| Всього активи | | 131 645 949 | 123 271 516 |
| Зобов'язання | | | |
| Кошти Національного банку України | 19 | 998 956 | 4 699 967 |
| Кошти кредитних установ | 20 | 8 954 428 | 7 305 696 |
| Похідні фінансові зобов'язання | 9 | 737 | 72 346 |
| Кошти клієнтів | 21 | 112 778 613 | 96 736 381 |
| Резерви під гарантії, зобов'язання та юридичні ризики | 17, 23, 27 | 698 805 | 635 462 |
| Орендні зобов'язання | 14 | 163 506 | 230 772 |
| Поточні зобов'язання з податку на прибуток | | - | 444 773 |
| Інші зобов'язання | 18 | 1 134 782 | 1 515 217 |
| Всього зобов'язання | | 124 729 827 | 111 640 614 |
| Власний капітал | | | |
| Статутний капітал | 22 | 13 837 000 | 13 837 000 |
| Набуті права власності на акції | | (518 439) | (518 439) |
| Результат від операцій з акціонерами | | (1 102 304) | (1 102 304) |
| Додатковий сплачений капітал | | 135 942 | 135 942 |
| Інші резерви | 22 | (864 441) | (2 185) |
| Накопичений дефіцит | | (4 571 636) | (719 112) |
| Всього власний капітал | | 6 916 122 | 11 630 902 |
| Всього власний капітал та зобов'язання | | 131 645 949 | 123 271 516 |

Від імені керівництва Банку затверджено до випуску та підписано

В.о. Голови Правління

Родіон МОРОЗОВ

Головний бухгалтер

Наталія ІЛЬНИЦЬКА

10 грудня 2023 року

Усеню В.
+380 (050) 508-97-97



Додаток К

Звіт про прибутки та збитки та інший сукупний дохід за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року

ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
АКЦІОНЕРНИЙ БАНК «УКРГАЗБАНК»

Фінансова звітність за 2022 рік

ЗВІТ ПРО ПРИБУТКИ ТА ЗБИТКИ ТА ІНШИЙ СУКУПНИЙ ДОХІД

за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року

(в тисячах гривень)

| | Примітки | 2022 | 2021 (реклаифіковано) |
|---|--------------------|--------------------|--------------------------|
| Процентний дохід, розрахований з використанням методу ефективного відсотка | | | |
| Кредити клієнтам | | 7 159 283 | 4 528 672 |
| Інвестиції, які оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід | | 3 209 888 | 3 431 288 |
| Депозитні сертифікати Національного банку України | | 651 301 | 404 461 |
| Кошти у кредитних установах | | 296 468 | 49 938 |
| | | 11 316 936 | 8 414 359 |
| Інший процентний дохід | | | |
| Кредити клієнтам, які обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки | | 10 074 | 12 828 |
| Фінансова оренда | | 239 173 | 274 868 |
| | | 249 247 | 287 696 |
| | | 11 566 183 | 8 702 055 |
| Процентні витрати | | | |
| Кошти Національного банку України | | (1 796 710) | (74 680) |
| Кошти клієнтів | | (4 631 413) | (3 211 842) |
| Кошти кредитних установ | | (131 173) | (135 650) |
| | | (6 559 296) | (3 422 172) |
| Інші процентні витрати | | | |
| Орендні зобов'язання | | (12 642) | (20 367) |
| | | (12 642) | (20 367) |
| | | (6 571 938) | (3 442 539) |
| Чисті процентні доходи до витрат за кредитними збитками | | 4 994 245 | 5 259 516 |
| (Витрати) /відновлення за кредитними збитками | 7, 8, 10, 11 27 | (7 134 791) | 610 374 |
| Чисті процентні (витрати)/доходи після витрат за кредитними збитками | | (2 140 546) | 5 869 890 |
| Збиток від первісного визнання фінансових активів | | - | (1 532) |
| Зміна справедливої вартості кредитів клієнтам, які обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток | | (1 772) | (2 541) |
| Комісійні доходи | 24 | 2 327 460 | 2 333 605 |
| Комісійні витрати | 24 | (906 636) | (753 246) |
| Чисті прибутки в результаті припинення визнання фінансових активів, що оцінюються за амортизованою собівартістю | | 9 437 | 16 997 |
| Чисті прибутки від інвестицій, які оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід | | 37 331 | 288 148 |
| Чисті (збитки)/прибутки в результаті припинення визнання фінансових зобов'язань | | (748) | 617 |

Продовження додатку К

ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
АКЦІОНЕРНИЙ БАНК «УКРГАЗБАНК»

Фінансова звітність за 2022 рік

ЗВІТ ПРО ПРИБУТКИ ТА ЗБИТКИ ТА ІНШИЙ СУКУПНИЙ ДОХІД (продовження)

| | Примітки | 2021 | |
|--|----------|--------------------|--------------------|
| | | 2022 | (рекласифіковано) |
| Чисті прибутки/ (збитки) від операцій з іноземними валютами та банківськими металами | 25 | 736 490 | (236 754) |
| Результат від операцій з похідними фінансовими інструментами | | (42 949) | 656 663 |
| Чисті прибутки від інвестиційної нерухомості | | 13 578 | 17 772 |
| Інші доходи | 26 | 340 690 | 356 402 |
| Непроцентні доходи | | 2 512 881 | 2 676 131 |
| Витрати на персонал | 28 | (2 535 847) | (2 103 050) |
| Інші операційні витрати | 28 | (1 380 722) | (1 207 335) |
| Знос та амортизація | 13 | (275 210) | (230 563) |
| Амортизація активів з права користування | | (90 570) | (85 608) |
| Зміна резерву під зменшення корисності активів та інші резерви | 27 | (89 125) | (234 102) |
| Непроцентні витрати | | (4 371 474) | (3 860 658) |
| (Збиток) / прибуток до оподаткування | | (3 999 139) | 4 685 363 |
| Відшкодування/(витрати) з податку на прибуток | 16 | 137 626 | (914 356) |
| Чистий (збиток)/прибуток | | (3 861 513) | 3 771 007 |
| Інший сукупний дохід | | | |
| Інший сукупний дохід, який в подальшому не буде перекласифікований до складу прибутків та збитків | | | |
| Переоцінка основних засобів | | 23 127 | (25 813) |
| (Відшкодування податку на прибуток)/податок на прибуток, пов'язаний із переоцінкою основних засобів | | (4 812) | 4 646 |
| | | 18 315 | (21 167) |
| Інший сукупний дохід, який в подальшому буде перекласифікований у склад прибутків та збитків | | | |
| Чиста величина зміни справедливої вартості боргових інструментів, які оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід | | (1 449 078) | (431 465) |
| Сума накопиченого (збитку)/прибутку, перекласифікована у склад прибутків та збитків в результаті вибуття боргових інструментів, які оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід | 22 | (37 331) | (288 148) |
| Величина зміни оціночного резерву під очікувані кредитні збитки за борговими інструментами, які оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід | 22 | 749 789 | (45 381) |
| Податок на прибуток, пов'язаний із переоцінкою інвестицій, які оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід | 22 | (134 962) | 97 225 |
| | | (871 582) | (667 769) |
| | | (853 267) | (688 936) |
| Інший сукупний (збиток) /прибуток після оподаткування | | (4 714 780) | 3 082 071 |
| Всього, сукупний (збиток)/прибуток | | | |
| Середньозважена кількість акцій (у тисячах) | | 13 837 000 | 13 837 000 |
| Чистий і скоригований чистий (збиток) /прибуток на акцію (в гривнях) | | (0.28) | 0.27 |

Від імені керівництва Банку затверджено до випуску та підписано

В.о. Голови Правління

Головний бухгалтер

10 лютого 2023 року

Усякно В.
+380 (000) 508-97-97

Радіон МОРОЗОВ

Наталія ІЛЬНИЦЬКА

Примітки на сторінках 6-7 є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності.