

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
ТАШКЕНТСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ
КРЕДИТНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА «БАНКОВСКОЕ ДЕЛО»**

**ХАСАНОВА МУКАДАС МУРАДЖАНОВНА
«ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ
СРЕДСТВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ»**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на соискание степени бакалавра по направлению

5230700 - «Банковское дело»

«РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ»

Декан факультета

к.э.н. Р.Б. Саидов

« ____ » _____ 2018 г.

«РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ»

Заведующий кафедрой

д.э.н., профессор А.А.Омонов

« ____ » _____ 2018 г.

Научный руководитель: ст.преп. Давирова Ш.

« __ » _____ 2018 г.

ТАШКЕНТ - 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ.....	8
1.1. Экономико-правовые основы привлечения денежных средств физических лиц	8
1.2. Основные формы и методы привлечения денежных средств физических лиц коммерческими банками.....	16
<i>Выводы по первой главе.....</i>	<i>24</i>
ГЛАВА 2. ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НАСЕЛЕНИЯ.....	25
2.1. Анализ привлечения денежных средств населения в банковскую систему Республики Узбекистан.....	25
2.2. Оценка привлечения средств физических лиц в АК Агробанк.....	42
2.3. Зарубежный опыт привлечения денежных средств физических лиц	47
<i>Выводы по второй главе.....</i>	<i>54</i>
ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОРМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ	55
3.1. Совершенствование деятельности банка по привлечению денежных средств физических лиц в коммерческие банки.....	55
3.2. Перспективы развития форм и методов привлечения денежных средств населения банками.....	62
<i>Выводы по третьей главе.....</i>	<i>67</i>
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	68
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	72
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	77

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы выпускной квалификационной работы. Современный этап развития банковской системы Узбекистана характеризуется постепенным переходом от стадии стабилизации к стадии повышения эффективности. Рост масштабов и сложности деятельности банков в условиях усиления конкуренции на рынке банковских услуг повышает требования к качеству их финансового менеджмента. В современных условиях экономическая эффективность деятельности коммерческого банка основывается на оправданной рыночной стратегии размещения и привлечения ресурсов с точки зрения доходности, расширении спектра и ассортимента предоставляемых услуг. Данные задачи находятся в прямой компетенции маркетинга банка, который заинтересован в использовании современных банковских услуг.

Рынок банковских услуг представляет собой сложную область формирования спроса и предложения на производные банковской деятельности, которые относятся к товарному типу денежно-кредитных и финансовых отношений, характеризующихся свободным выбором партнеров и наличием конкуренции. Развитие этих отношений способствует увеличению спроса и предложения на услуги банков, стимулирует операции по расширению структурных элементов ассортимента и качества услуг.

Одной из ключевых и нерешенных проблем региональных банков, в настоящее время, является формирование сбалансированной по срокам и стоимости ресурсной базы. Ресурсная база, как микроэкономический фактор, оказывает прямое влияние на ликвидность и платежеспособность коммерческого банка. Масштабы деятельности коммерческого банка а, следовательно, и размеры доходов, которые он получает, жестко зависят от стоимости и размеров пассивов, которые банк приобретает на рынке различных ресурсов и, в частности, депозитных. Отсюда возникает

конкурентная борьба между банками за привлечение основного вида ресурсов – средств населения.

Операции по аккумулярованию средств населения относятся к числу традиционных видов деятельности российских банков. Динамика остатков на счетах граждан обуславливается действием множества факторов, среди которых, определяющими являются рост денежных доходов населения и степень доверия граждан банковской системе.

Рост реальных доходов населения, частичное восстановление доверия граждан к банковской системе и повышение привлекательности рублевых активов определили прогрессивное увеличение остатков на счетах физических лиц.

Одним из важнейших документов, имеющих большое значение для развития отечественного рынка банковских услуг, стал Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 г. «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан», где в разделе III «Приоритетные направления развития и либерализации экономики» в качестве одного из направлений, касающихся дальнейшего укрепления макроэкономической стабильности и сохранения высоких темпов роста экономики, предусмотрено расширение финансовых услуг за счет внедрения их новых видов, повышения качества, а также «развитие фондового рынка как альтернативного источника привлечения капиталов и размещения свободных ресурсов предприятий, финансовых институтов и населения».¹

Развитие информационных технологий повсеместно, в т.ч. в нашей республике, обуславливает актуальность расширения розничной деятельности, особенно с использованием сотовых телефонов и новых мобильных приложений. Так, согласно Постановлению Президента «О мерах по дальнейшему развитию и повышению устойчивости банковской

¹ Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года «Стратегия действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан в 2017-2021 годах» №УП-4947

системы республики» актуальной остается задача дальнейшего повышения качества оказываемых банковских услуг и кардинального улучшения методов работы коммерческих банков, а согласно Указу Президента «О мерах по коренному совершенствованию деятельности Центрального банка Республики Узбекистан» №УП-5296, одним из приоритетных направлений деятельности Центрального банка является развитие платежной системы, включая организацию эффективного взаимодействия информационных систем коммерческих банков при оказании дистанционных банковских услуг, позволяющих оперативно управлять счетами и проводить банковские операции в режиме реального времени.²

Степень изученности темы выпускной квалификационной работы. Теоретическую и методологическую основу работы по вопросам организации деятельности коммерческих банков и осуществлении розничных операций в частности, составили труды зарубежных авторов Мишкина Ф.³, Пухова А.⁴, Лаврушина О.И.⁵, Тавасиева А.В.⁶, Сплошнов С.⁷, Жукова Е.Ф.⁸, Балабановой И.Т., Белоглазовой Г.Н.⁹, отечественных учёных Абдуллаевой Ш.З.¹⁰, Каралиева Т.М.¹¹ и других. В ходе написания работы также изучены общая и специальная литература, разработки ведущих организаций по банковскому делу, законодательные и другие нормативные акты. Информационной базой работы явились публикации статистических и финансово – экономических изданий, статистические и

² Указ Президента от 09.01.2018 «О мерах по коренному совершенствованию деятельности Центрального банка Республики Узбекистан» №УП-5296

³ Mishkin F. The Economics of Money, Banking and Financial Markets (Global edition 11th Edition).- Pearson, United Kingdom, 2015, 816-p.

⁴ Пухов А. Продажи и управление бизнесом в розничном банке. М.:Литрес. 2018. 516 с

⁵ Лаврушин О.И., Деньги, кредит и банки -М.: Кнорус , 2014-448 с.

⁶ Тавасиев.А.Банковское дело. Учебное пособие. М.:Литрес.2017. 553с.

⁷ Сплошнов С., Давыдова Н. Банковский розничный бизнес. Учебное пособие. М.:Литрес. 2018. 245 с.

⁸ Жуков Е.Ф. Деньги, кредит, банки. Учебник / – М.: Волтерс клувер,2010. – 432с.

⁹ Белоглазова Г.Н., Савинская Н.А. Банковский сектор России: от стабилизации к эффективности СПб.: Издательство СПбГУЭиФ, 2013. 385 с.

¹⁰ Abdullaeva Sh.Z. Pul, kredit va banklar. Darslik. T.: «Iqtisod-Moliya», 2007. -344 b.

¹¹ Қоралиев Т., Рамова Н. Тижорат банкларининг инвестиция портфели ва уни бошқариш. Монография. Т.: «Iqtisod-Moliya», 2009. -112 б.

аналитические материалы Центрального Банка Республики Узбекистан, материалы конференций, семинаров, периодической печати.

Цель и задачи выпускной квалификационной работы. Целью данной работы является изучение основ предоставления розничных банковских услуг и повышении качества управления банком.

Для достижения поставленной цели в работе были решены следующие **задачи**:

- определить теоретические и методические основы деятельности банка по вкладам физических лиц;
- провести анализ состояния вкладов населения в банковской системе Узбекистане;
- выявить место вкладов населения в депозитной политике банка;
- исследовать и дать оценку вкладам населения в банке;
- предложить направления совершенствования деятельности банка по вкладам физических лиц.

Объектом выпускной квалификационной работы является АК Агробанк.

Предметом работы выступают депозитные банковские услуги физическим лицам.

Теоретико-практическое значение выпускной квалификационной работы является возможность применения основных заключений работы в деятельности коммерческих банков и преподавании дисциплины «Банковское дело».

Структура работы определяется целями и задачами выпускной квалификационной работы. Работа состоит из введения, трёх глав, заключения и списка использованной литературы.

Во введении раскрыта актуальность выбранной темы, выявлены цель, задачи, объект и предмет работы, описана теоретическая и

практическая значимость выпускной квалификационной работы, показана структура выпускной квалификационной работы.

В первой главе рассмотрены теоретические основы сущности и форм обслуживания физических лиц в коммерческих банках. Во второй главе рассмотрен анализ текущего состояния совершенствования обслуживания физических лиц. В третьей главе представлены методы совершенствования банковского обслуживания физических лиц в коммерческих банках Республики Узбекистан. В заключении выпускной квалификационной работы сделаны основные выводы по выпускной квалификационной работе.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ НАСЕЛЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

1.1. Экономико-правовые основы привлечения денежных средств физических лиц

Операции по привлечению денежных средств населения относятся к одной из групп пассивных операций коммерческих банков. Под пассивными операциями понимаются операции банков, в результате которых происходит увеличение денежных средств, находящихся на пассивных счетах или активно-пассивных счетах. Пассивные операции играют важную роль для коммерческих банков. Именно с их помощью банки приобретают кредитные ресурсы на денежных рынках.

Всего различают четыре формы пассивных операций коммерческих банков:

1. взносы в уставный капитал;
2. отчисления от прибыли банка на формирование или увеличение фондов;
3. депозитные операции (средства, которые получены от клиентов банка);
4. внедепозитные операции.

Таким образом, операции, рассматриваемые в настоящей работе, принято относить к депозитным операциям коммерческих банков.

Объектами депозитных операций являются депозиты - суммы денежных средств, которые субъекты депозитных операций вносят в банк и которые в силу действующего порядка осуществления банковских операций на определенное время сосредотачиваются на счетах в банках.

Все операции по привлечению денежных средств у населения можно разделить на следующие основные направления:

- срочные вклады населения и вклады до востребования;
- вклады населения для расчетов с использованием пластиковых карт;

- сберегательные сертификаты.

В настоящее время в условиях конкуренции между банками возрастает необходимость привлечения как можно большего количества клиентов, вкладчиков, денежные средства которых являются источником пополнения ресурсной базы банка.

Проблема привлечения свободных денежных средств населения – одна из наиболее актуальных сегодня, которая должна опираться на интересы вкладчиков, чтобы максимально заинтересовать их в хранении средств на банковских счетах. Борьба между банками за привлечение ресурсов создаёт необходимость разработки специальных программ по увеличению ресурсной базы банков.

По инструкции Центрального Банка Республики Узбекистан от 26.08.2015 г о порядке осуществления депозитных операций в банках Республики Узбекистан № 2711 вклады подразделяются на следующие виды:

- вклады до востребования;
- сберегательные вклады;
- срочные вклады;
- сберегательные сертификаты.

Банки, помимо указанных выше видов вкладов, могут принимать и другие вклады, не противоречащие законодательству.

Коммерческие банки в соответствии со своими внутренними нормативными документами могут разрабатывать и вводить в практику программы и виды вкладов, дающие возможность дистанционного привлечения средств во вклады и выполнения всех действий, связанных с вкладами.

Банки, при осуществлении вкладных операций физических лиц, могут пользоваться всеми счетами, указанными в законодательстве, через системы дистанционного обслуживания банковских счетов.

Договор банковского вклада между вкладчиками и банком заключается в письменной форме, за исключением вкладов, внесенных на основании оферты физическими лицами, имеющими открытый счет в этом банке. Договор банковского вклада между вкладчиками и банком считается заключенным со дня принятия суммы вклада в кассу банка или поступления соответствующих безналичных средств на счет вклада.

Вклады на основании оферты вносятся путем акцепта в электронной форме. Действия лица, получившего оферту в установленный срок, совершившего в целях акцепта действия по выполнению условий договора, указанных в оферте, считаются акцептом, если иной порядок не предусмотрен в законодательстве или оферте.

Любое дееспособное физическое лицо может внести вклад на свое имя и имя другого лица, самостоятельно или через представителя распоряжаться средствами на своем счете банковского вклада, а также быть представителем для распоряжения средствами вклада других лиц.

Вклады, выдаваемые по первому требованию вкладчиков, являются вкладами до востребования. Средства на банковских пластиковых карточках (за исключением срочных и сберегательных вкладов на электронных пластиковых сберегательных картах) считаются вкладами до востребования, их движение регулируется отдельными актами законодательства.

Отношения банка, возникающие по счетам вкладов до востребования с юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями, осуществляющими предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также дехканскими хозяйствами, регулируются договором банковского счета.

По вкладам до востребования физических лиц банк обязан по первому требованию вкладчика (если договором банковского вклада не предусмотрены иные сроки) выполнить его поручение по платежам не

позднее дня, следующего за днем поступления в банк соответствующего указания вкладчика.

Вклады до востребования физических лиц считаются бессрочными. Договор банковского вклада должен содержать условия о возврате вклада по первому требованию вкладчика и выплате установленных процентов. Сберегательными вкладами считаются вклады, аккумулируемые на основе определенных условий и направляемые на определенные цели, с правом внесения дополнительных средств к сумме первоначального вклада в порядке, установленном договором банковского вклада.

По сберегательным вкладам между банком и вкладчиком заключается договор банковского вклада и после заключения договора вкладчик должен внести первоначальную сумму, указанную в договоре. В соответствии с договором банковского вклада по сберегательным вкладам могут вноситься дополнительные средства. Порядок внесения дополнительных средств должен быть четко определен в договоре банковского вклада.

Сберегательные вклады могут быть целевыми, выигрышными, условными и с установлением других условий.

Целевыми сберегательными вкладами считаются вклады, аккумулируемые с определенной целью и строго направляемые на эти цели.

Выигрышными сберегательными вкладами считаются вклады, по которым проценты вкладчику выплачиваются в виде выигрыша. Выигрыш может быть в виде денежных средств, начисления дополнительных процентов на вклад, вещей и др.

Условными сберегательными вкладами считаются вклады, внесенные на имя третьего лица, которыми можно распоряжаться после выполнения условий, указанных в договоре банковского вклада при внесении вклада. Например, могут быть определены такие условия, как "Вклад выдается после окончания вкладчиком учебного заведения" или

"Выдается по достижении совершеннолетия". По желанию вкладчика в договоре банковского вклада может быть указан срок выполнения условия. По письменному поручению вкладчиков - физических лиц или их законных представителей банком могут осуществляться операции по счетам сберегательного вклада. Например, банк по поручению вкладчика может направить сумму его сберегательного вклада на выплату кредита, полученного в банке, и начисленных по нему процентов или на коммунальные и другие платежи.

При этом банк в соответствии с условиями договора банковского вклада берет на себя обязательство извещать вкладчика или его законных представителей перед выполнением или после выполнения операции.

Извещение направляется по почте заказным письмом или в другой форме с условием оповещения банка о получении его вкладчиком.

Если в договоре банковского вклада предусмотрено извещение банком обо всех операциях, произведенных по счету вклада, банк в указанные в договоре сроки представляет вкладчику выписки со счета сберегательного вклада.

Вкладчик должен изучить выписки со счета сберегательного вклада и все изменения в сберегательной книжке и известить банк о любых несоответствиях. Банк, изучив причины сообщенных несоответствий, должен устранить их на основании первичных документов и известить вкладчика об осуществленных изменениях.

Если вкладчик намерен потребовать возврата сберегательного вклада до наступления обстоятельств, указанных в договоре банковского вклада, он обязан уведомить об этом банк не позднее чем за один месяц до планируемой даты изъятия вклада.

В случаях, когда вкладчик не требует возврата суммы сберегательного вклада после наступления обстоятельств, предусмотренных договором банковского вклада, договор считается

продленным на условиях вклада до востребования, если иной порядок не предусмотрен договором банковского вклада.

Сберегательные вклады с истекшим сроком переводятся на счета вкладов до востребования и по ним начисляются проценты на основании условий вкладов до востребования и указание об этом в договоре вклада обязательно.

Средства на сберегательные вклады юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также дехканских хозяйств перечисляются с их основных счетов, и по окончании срока вклада или в случаях расторжения договора банковского вклада средства сберегательного вклада перечисляются на их основной счет. Перевод средств на сберегательные вклады со вторичных счетов запрещается.

Вклады, привлекаемые с условием возврата после окончания срока, установленного в договоре банковского вклада, считаются срочными вкладами. По срочным вкладам между банком и вкладчиком заключается договор срочного банковского вклада, и после заключения договора вкладчик должен внести сумму вклада, указанную в договоре. Порядок внесения дополнительных средств должен быть установлен в договоре срочного банковского вклада.

Если вкладчик намерен потребовать возврата срочного вклада до истечения его срока, он обязан уведомить об этом банк не позднее чем за один месяц до планируемой даты изъятия вклада.

Срочные вклады могут быть краткосрочными и долгосрочными. При этом краткосрочными считаются вклады, принимаемые на срок один год и меньше, а долгосрочными - вклады, принимаемые на срок более одного года. В случаях, когда вкладчик не требует возврата суммы срочного вклада после окончания срока вклада и наступления обстоятельств, предусмотренных договором срочного банковского вклада,

договор считается продленным на условиях вклада до востребования, если иной порядок не предусмотрен договором срочного банковского вклада.

Срочные вклады с истекшим сроком переводятся на счета вкладов до востребования и по ним начисляются проценты на основании условий вкладов до востребования и указание об этом в договоре вклада обязательно.

Средства на срочные вклады юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также дехканских хозяйств перечисляются с их основных счетов, и по окончании срока вклада или в случаях расторжения договора срочного банковского вклада средства вклада перечисляются на их основной счет. Перевод средств на срочные вклады со вторичных счетов запрещается.

Сберегательным сертификатом является неэмиссионная именная ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в банк, и права вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате процентов в банке, выдавшем сертификат, или в любом филиале этого банка.

Проценты на сумму банковского вклада начисляются, начиная со дня, следующего за днем ее поступления в банк, по день, предшествующий ее возврату вкладчику либо ее списанию со счета вкладчика по иным основаниям. Проценты не начисляются в период, когда банк вследствие наложения ареста на счет вкладчика не мог использовать имеющиеся на этом счете денежные средства.

Если иное не предусмотрено договором банковского вклада, проценты на сумму банковского вклада выплачиваются вкладчику по его требованию по истечении каждого месяца отдельно от суммы вклада, а не востребовавшие в этот срок проценты могут увеличивать сумму вклада, на которую начисляются проценты, если это предусмотрено в договоре

вклада. Если внесенные во вклад средства частично или полностью выдаются в тот же день, когда они были внесены, то при начислении процентов день выдачи вклада или части вклада не учитывается. При приеме во вклад дополнительных средств проценты начисляются, начиная со дня, следующего за днем осуществления операции, по день, предшествующий дню их возврата вкладчику или списания их со счета вкладчика по иным основаниям.

Банки по согласованию с вкладчиками могут заранее выплачивать проценты по вкладу. Если вкладчик собирается получить сумму вклада досрочно и сумма процентов, начисленная за фактический срок хранения вклада, меньше суммы, выданной ему в виде аванса, тогда из суммы вклада вычитается разница между ними. При возврате вклада до востребования по требованию вкладчика, а также при возврате срочных и сберегательных вкладов по истечении их срока выплачиваются все начисленные к этому моменту проценты.

При представлении вкладчиками - физическими лицами сберегательной книжки, в которой не записаны проценты, начисленные за несколько лет, сумма этих процентов записывается в сберегательной книжке отдельно за каждый год, а остаток вклада записывается прописью после записи процентов, начисленных за последний год, с включением суммы процентов.

По депозитам банки могут начислять простые и сложные проценты. Наиболее распространенным и традиционным является начисления простых процентов по формуле: $V = (C \cdot Vc \cdot K) / (365 \cdot 100\%)$, (1)

где V - сумма начисленных простых процентов; 3

C - сумма вклада;

Vc - процентная ставка по депозиту;

K -количество дней в периоде.

Доход по сложным процентах предусматривает начисление процента на процент. Сумма, которую получает вкладчик в конце срока вклада, при начислении сложных процентов вычисляется по формуле:

$$P(1 + R)^N, (2)$$

где N - период вклада;

R - процентная ставка по депозиту;

P-сумма сделки.

Для компенсации потерь от инфляции банки могут предлагать клиентам выплату процентов вперед. В случае досрочного изъятия вклада банк изымает сумму выплаченных процентов из суммы депозита.

1.2 Основные формы и методы привлечения денежных средств физических лиц коммерческими банками

Если обратиться к структуре исследуемого понятия, то само понятие «сберегательный процесс» представляет собой словосочетание, которое состоит из двух частей: первая часть, связана с понятием сбережений, вторая - с процессом. То есть, исходя из этого, сберегательный процесс можно определить как экономический процесс, напрямую связанный со сбережениями. Итак, первая составляющая — «сбережение». Существуют различные подходы к трактовке данного понятия.

В широком смысле слова в толковых словарях в настоящее время получила распространение следующая трактовка сбережений: под сбережениями понимается «накопленная сумма денег». На первый взгляд, это достаточно простое определение и понятное преимущественно любому обывателю, но для более глубокого исследования процесса организации сбережений оно очень примитивно и не может быть положено в основу исследований этого сложного по своей природе экономического явления.

Сберегательный процесс - механизм осуществления потребности в сбережениях, развертывания во времени экономического содержания сберегательного отношения. Теоретически деньги в функции сбережения

(сокровища), пребывая в покое, постоянно изменяют свою массу, участвуя тем самым в процессе наращивания предыдущей массы денег последующей. Сберегательный процесс реализуется в механизме собственно сбережения. Частным случаем выступает собирание, которое применительно к населению представляет собой присвоение денег, не опосредуемое нормальным процессом образования и использования доходов (различные формы прямого присвоения денег, специфические формы нищенства и т.д.). В сберегательном процессе более осязаемо проявляются специфические черты сберегательного отношения, собственно сбережений как части денежной массы, имеющейся у населения. В отличие от образования резерва средств обращения и платежа при формировании сбережений сберегательный процесс соотносится с динамикой доходов населения лишь моментно - как со своей экономической основой. При этом между начальным отложением денежных знаков и моментом полного накопления суммы лежит промежуточный период, в течение которого, в отличие от остановившихся в движении денежных знаков как резерва средств обращения и платежа, деньги не готовы к функционированию и в этом смысле для сберегателя не функционируют. При анализе сберегательного процесса на посубъектном уровне (семья, отдельный сберегатель) более четко проявляется тот факт, что за образованием сбережений стоят реальные потребности, удовлетворяемые в ходе реализации противоречивого единства интересов текущего и будущего потребления. При этом именно потребность в сбережениях во многом определяет характер построения потребительского бюджета, а не наоборот. Образование сбережений неотделимо от ограничения населением текущего удовлетворения потребностей. Другими особенностями сберегательного процесса являются его кредитный характер и особая роль организованных сбережений населения в системе денежного оборота. Привлечение сбережений во вклады - важная предпосылка внедрения в сферу личного потребления безналичных

расчетов, системы электронно-денежных переводов, т.е. более совершенных форм организации денежного оборота. Организованные сбережения снижают издержки эмиссионно-кассового хозяйства за счет повторного использования денежных знаков, возвращающихся в банк в порядке поступлений во вклады и вложений в ценные бумаги, и тем самым способствуют осуществлению режима экономии в сфере обращения.

Важнейшим источником банковских пассивов являются наличные деньги на руках у населения. Рассматривая денежные доходы населения и пути их движения в хозяйстве, английский экономист Джон Мейнард Кейнс отмечал, что склонность населения к сбережениям – одна из главных причин сокращения реализации товаров, объемов производства и рабочих мест. В действительности подавляющая часть сбережений относится к «отложенному спросу», обусловленному накоплением денег для покупок товаров длительного пользования и других целевых нужд. С отложенным спросом связана основная работа коммерческих банков по привлечению денежных средств населения во вклады.

Основные причины привлечения банками денежных средств населения во вклады – следующие:

1) вклады населения – это относительно дешевый ресурс для банка по сравнению с межбанковскими займами, банковскими векселями и другими финансовыми инструментами;

2) коммерческие банки могут привлечь достаточно много ресурсов;

3) денежные средства населения – это относительно стабильный ресурс для банка. От характера депозитов зависят виды ссудных операций, а соответственно, и размеры доходов банков.

4) частные вклады выгодны для банков, т.е. даже по текущим вкладам населения наблюдается существенно меньшая активность движения средств, чем по счетам предприятий и организаций. Что же касается срочных вкладов, то их размещение в банке создает практически идеальные условия для его деятельности.

По сложившейся в большинстве стран мира традиции работа коммерческого банка опирается на три точки – ликвидность, платежеспособность и прибыльность. Поэтому для банков очень важно, чтобы вклады находились в обороте как можно большее время с надежной гарантией их хранения. Под этим углом зрения все вклады подразделяются на текущие (до востребования), срочные (на определенный период) и сберегательные (на длительное время хранения). Срочные вклады для банка, как правило, более привлекательны, так как в течение определенного срока позволяют банку хранить меньший резерв (т.е. обеспечивают ликвидность), чем по вкладам до востребования (некоторые могут изыматься в любое время). Таким образом, рост срочных вложений усиливает ликвидные позиции баланса банка. Вместе с тем значительный их прирост может уменьшить доходность операций банка, поэтому необходим анализ динамики и структуры пассивных операций по привлечению депозитов. Депозиты являются главным источником банковских ресурсов. Основные условия хранения и начисления процентных денег предусматриваются в договорах на вклад между вкладчиком и банком в лице его руководителя. Привлечение средств во вклады оформляется договором в письменной форме в двух экземплярах, один из которых выдается вкладчику. Банки обеспечивают сохранность вкладов и своевременность исполнения своих обязательств перед вкладчиками.

Услуги банков по перечислению средств населения значительно дешевле услуг связи, что увеличило объем перечислений, в т.ч. переводов вкладов.

Поступившие в банк денежные средства в виде пенсий, переводов и других сумм нередко остаются невостребованными, что позволяет банку использовать их в своей деятельности, в результате чего банк получает прибыль от использования этих средств.

Клиентские депозиты (вклады) – это денежные средства, вносимые клиентами на хранение в кредитное учреждение и получение дохода, которые могут быть использованы для безналичных расчетов или изъяты наличными. Доход по вкладу выплачивается в денежной форме в виде процентов.

Операции современных банков по хранению вкладов оформляются выдачей особого юридического свидетельства, называемого сберегательной книжкой. Книжка дает право клиенту обязать банк совершать все необходимые платежи по его лицевому счету. Это создает комфорт вкладчику, так как существенно облегчает использование его денежных средств.

Современная банковская практика характеризуется большим разнообразием вкладов (депозитов), которые с точки зрения порядка изъятия и соответственно возможностей их использования в качестве кредитных ресурсов можно разбить на две основные группы:

- а) вклады до востребования;
- б) срочные вклады.

Сберегательные вклады являются разновидностью срочных, особенностью которых является длительный срок накопления средств обычно на определенные цели. Для банков значение сберегательных вкладов состоит в том, что с их помощью мобилизуются неиспользованные доходы населения и превращаются в производительный капитал. Разновидностью срочных вкладов являются сберегательные сертификаты.

Сберегательный сертификат – это письменное свидетельство банка-эмитента о вкладе денежных средств, удостоверяющее право вкладчика или его правопреемника на получение денежных средств по истечении установленного срока и процентов по нему.

Еще одной из форм привлечения денежных средств населения являются банковские векселя. В практике российских банков выпуск

собственных векселей получил широкое распространение, что позволяет им увеличить объем привлеченных средств, а его клиенты получают универсальное платежное средство.

Традиционным и хорошо знакомым способом инвестирования личных денег являются банковские депозиты. По договору банковского вклада, депозита, одна сторона - Банк - принявшая от другой стороны - вкладчика - денежную сумму - вклад - обязуется возратить сумму вклада и выплатить проценты на нее на условиях и в порядке, предусмотренных договором.

В соответствии с экономическими и толковыми словарями терминов рыночной экономики, а также в соответствии с малым энциклопедическим словарем, депозиты имеют более широкое толкование, одним из видов которого и являются вклады.

Размещение вкладов на хранение в коммерческие банки осуществляется на договорной, возвратной основе. Условия хранения вклада, размеры доходности в виде процентов и выигрышей оговариваются в договорах.

Содержание договора банковского вклада, в первую очередь зависит от вида вклада, по поводу которого заключается договор. Но общими для всех договоров является указание сторон договора – банка и клиента: организации или физического лица с указанием их идентификационных данных.

Предмет договора банковского вклада определяет вид вклада, размер вклада, проценты по вкладу, порядок операций по вкладу и т.д.

Содержание договора банковского вклада как правило включает обязанности Банка:

- Принять вклад и хранить денежные средства Вкладчика;
- Оформить вклад, выдать подтверждение о получении денег от Вкладчика в сумме, которую внес вкладчик;

- Выполнять в пределах средств, находящихся на вкладе, письменные указания Вкладчика по безналичным расчетам с вклада;
- Возвратить вклад с начисленными процентами по первому требованию Вкладчика.
- Содержание договора банковского вклада включает права Вкладчика:
 - Распоряжаться вкладом как лично, так и через своего представителя по нотариально заверенной доверенности.
 - Получать по вкладу доход в виде процентов или в иной форме.
 - Совершать безналичные расчеты.
 - Завещать весь вклад или его долю с начисленными процентами.

Содержание договора банковского вклада включает обязанности Вкладчика:

- Передать во вклад банку деньги в сумме определенной договором в срок, установленный договором;
- Уведомить банк о продлении срока, предусмотренного договором банковского вклада не позднее срока установленного договором;
- В случае досрочного расторжения договора Вкладчик должен за определенный договором срок предупредить письменно Банк.

В случае несвоевременного возврата вклада и начисленных по нему процентов банк выплачивает Вкладчику неустойку в размере определенным договором количества процентов за каждый день просрочки от всей удерживаемой суммы, начиная со дня, следующего за днем окончания срока размещения.

Сторона договора банковского вклада, права и интересы которой были нарушены другой стороной, вправе требовать возмещения причиненных ей убытков (реальный ущерб), упущенной выгоды и возмещения морального вреда.

Споры, которые могут возникнуть из исполнения условий договора банковского вклада, стороны будут разрешать в порядке, установленном законодательством Республики Узбекистан.

По всем вопросам, не нашедшим своего решения в условиях договора банковского вклада, но вытекающим из отношений сторон по нему, стороны будут руководствоваться действующим законодательством.

В период действия договора банковского вклада в него могут быть внесены изменения и дополнения, которые будут иметь правовую силу, если они подписаны сторонами настоящего договора и скреплены печатью Банка.

Договор банковского вклада может быть расторгнут по соглашению сторон и по решению суда в установленном законом порядке.

Учитывая возмездный характер договора банковского вклада, обязанность банка платить вкладчику проценты является его существенным условием. Однако отсутствие этого условия в конкретном договоре не приводит к его недействительности. В указанном случае банк обязан выплачивать проценты в размере существующей в месте жительства (месте нахождения) вкладчика ставки банковского процента (ставки рефинансирования) на день уплаты банком вкладчику суммы его вклада.

По вкладам до востребования банк вправе в одностороннем порядке изменять (уменьшать или увеличивать) размер процентной ставки за пользование средствами вкладчика, если иное не предусмотрено договором.

Решение банка увеличить процентную ставку вступает в силу в порядке, им же установленном, и может не доводиться до сведения вкладчика.

Решение уменьшить размер процентов, во-первых, подлежит сообщению вкладчику, во-вторых, может относиться лишь к вкладам, внесенным до получения вкладчиком этого сообщения банка, и, в-третьих,

вступает в силу только по истечении месяца с момента извещения вкладчика. Иной порядок может быть предусмотрен в договоре. Например, в нем может быть указано, что решение банка об одностороннем уменьшении процентной ставки вступает в силу немедленно, о чем вкладчик извещается во время посещения банка.

Об уменьшении процентной ставки вкладчик уведомляется: под расписку, по почте заказным письмом с уведомлением о вручении и т.п. Способ уведомления вкладчика может быть согласован в договоре.

Выводы по первой главе

Депозиты, это денежные средства или ценные бумаги, отданные на хранение в финансово-кредитные, таможенные, судебные или административные учреждения, с правом возврата. Расширенное толкование этого понятия звучит приблизительно так:

- депозит, это взнос в таможенный орган в обеспечение оплаты таможенных пошлин и сборов;
- депозит, это взнос в судебные и административные учреждения в обеспечение иска, явки в суд, задатка для участия в аукционе.
- депозит, это вклад денежных средств или ценных бумаг предприятий, организаций и населения в коммерческие банки на определенных условиях с целью получения доходов или получения гарантий.

Итак, вклады, это денежные суммы, внесенные в коммерческий банк на хранение на определенных условиях или перевод денег в менее ликвидную форму, (например акции или облигации предприятий, собственное дело и т.д.) с целью извлечения прибыли или получения гарантии.

ГЛАВА 2. ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

2.1. Анализ привлечения денежных средств населения в банковскую систему Республики Узбекистан

Основной задачей любой банковской организации является привлечение денежных средств во вклады, что в дальнейшем обеспечивает ей достаточный для осуществления предпринимательской деятельности уровень капитализации. Подобная ресурсная база позволяет осуществлять кредитование других категорий клиентов, проводить инвестиционную политику, но главное – обеспечивать максимально возможный прирост прибыли самой коммерческой структуре. Когда обеспечивается привлечение средств во вклады и депозиты, сотрудникам, выполняющим поставленную задачу, потребуется принимать во внимание соотношение между уровнем расходов, которые будут затрачены на этот процесс, а также минимальным доходом, полученным в результате успешности предстоящего мероприятия. В качестве показателя доходности рассматривается результат операций с денежными ссудами, переданными ценными бумагами, иными архивами, имеющими материальную ценность.

Подробно, организация работы банков по привлечению вкладов депозитов указана в соответствующем документе, под названием «Депозитная политика банка». Разрабатывается данный документ банком строго под себя, с учетом ранее продуманного и просчитанного стратегического плана. Детальному анализу подвергается и сама структура базы ресурсов, проводится качественный анализ ее динамики. Принимаются к вниманию и такие характерные показатели, как перспектива развития, сюда же можно отнести и документ «Кредитная и инвестиционная политика банковской организации». Посредством последнего документа определяются основные направления и последующее формирование условий по привлечению необходимых для функционирования банковской организации средств.

Если принять к вниманию, что привлечение средств во вклады осуществляется на основании разработанных «внутренних» документов, обязательно должен выполняться разработанный ряд уставных требований, точное соблюдение которого сведет на нет все возможные риски утраты средств, накопленных организацией. Определяется в рамках действия документа и освещение такого вопроса, как постановка целей и задач, выставленных непосредственно перед менеджером, работающим с потенциальными клиентами. В свою очередь, для определения целей и задач рекомендуется использовать также разработанный в частном порядке меморандум по инвестиционной, кредитной политике, благодаря которому операции банков по привлечению средств во вклады станут более безопасными и эффективными. Как правило, в данном документе нашло отражение описание перспектив развития деятельности банка, равно как и дается описание возможного роста собственных средств, планируется работа по привлечению капитала. Анализу подвергается и соотношение собственного банковского капитала и привлеченного, наименование и классификация депозитов, обеспечение их структуры (приводится по видам валюты, срокам возврата их в распоряжение клиентов). Принимается в расчет такой показатель как целевая группа клиентов, учитываются проблемы привлечения депозитов и вкладов в банковскую организацию с учетом максимально оперативного и эффективного способа их разрешения. Отдельного внимания заслуживает разработка особых условий открытия отдельных наименований депозитов, создание необходимых условий для их привлечения, формирование единых способов. Посредством разработки эффективной депозитной политики, определяется планируемый оптимальный (для конкретной банковской организации) объем привлечения вкладов отдельными филиалами и подразделениям банка.

Что нужно учесть, рассматривая вопросы привлечение средств в банк

Стоит сразу отметить, право на привлечение денежных средств во вклады имеет, как центральный офис банка (в данном случае, отделение), так и многочисленные его филиалы. Однако для этого в офисе должны быть созданы все необходимые условия, установлен соответствующий комплект технических средств, подготовлена правовая база. Важно учесть, что для клиента, решившего обратиться в финансовую организацию, были созданы все условия. Сегодня достаточно часто разрабатывается диплом по организации привлечения денег во вклады, в котором четко прописываются все необходимые меры, созданные на увеличение потока депозитов в банк. Необходимо проработать и такой контролирующий орган, который бы смог рассматривать вопросы ликвидности сделанных вложений в сферу развития банка и при необходимости вносил соответствующие корректировки.

Относительно реализации и процесса разработки политики привлечения вкладов в банк, здесь принимают активное участие органы управления компании (в частности, руководят процессом совет директоров и правление структуры). Помимо этих структур, проводя привлечение денежных средств физических лиц во вклады, можно запросить поддержку комитета, ведающего распределением пассивов и активов, ряд иных структурных коммерческих и государственных организаций. К примеру, можно воспользоваться помощью казначейства, управления по кредитной политике, финансовый контролирующий орган, которые достаточно тесно взаимодействуют друг с другом.

Достаточно осторожно рассматривается привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов, для чего ориентироваться необходимо уже на совершенно иные показатели. В частности, разрабатываются многочисленные иные положения и дополнения по ранее созданным методикам приема депозитов. Регламентируется на достаточно серьезном уровне сам порядок передачи и оформления депозитов, способы непосредственного начисления процентов. Предусматривается и

показатель прав и обязанностей администрации банковской организации, а также, гарантируется максимальная защита интересов владельцев депозита, разместивших свои средства на хранение. Для каждого конкретного региона такие положения строго индивидуальны.

В течение 2017 года общие обязательства коммерческих банков выросли на 70,9 трлн. сумов или в 1,9 раза (1,3 раза в 2016 году) и по состоянию на 1 января 2018 года составили 146 трлн. сумов. При этом 71 процент данного роста (или 50 трлн. сумов) обусловлен увеличением стоимости (в национальной валюте) кредитов и депозитов, которые были привлечены в иностранной валюте, вследствие резкой девальвации национальной валюты.

Таблица 1

Структура общих обязательств коммерческих банков¹²

Наименование показателя	На 01.01.2017		На 01.01.2018		разница, в %
	Сумма, млрд. сум	Уд.вес, в %	Сумма, млрд. сум	Уд.вес, в %	
Всего обязательств	75094	100	145956	100	94,4
Привлеченные кредиты	26786	36	72819	50	172
Всего депозитов	36341	48	58668	40	61
Ценные бумаги, выпущенные в обращение	1058	1	1100	0,8	4
Начисленные проценты к оплате	375	0,5	1049	0,7	180
Средства других банков	3995	5	5763	4	44
Корреспондентские счета Центрального Банка	263	0,4	537	0,4	104
Другие обязательства	6250	8	6019	4,1	-4,1

В совокупном объеме обязательств коммерческих банков доля внутренних обязательств составляет 82 процента, из них 31,7 процента –

¹² На основе годового отчёта Центрального Банка Рспублики Узбекистан <http://www.cbu.uz/ru/publikacii/otchet/>

средства Фонда реконструкции и развития Узбекистана, и 18 процентов – средства зарубежных банков и кредитные линии международных финансовых институтов. При этом в 2017 году в результате снижения курса национальной валюты в 2,5 раза в рамках либерализации валютной политики, доля привлеченных иностранных кредитов в общем объеме обязательств банков увеличилась с 36 процентов до 50 процентов.

Вместе с тем, в 2017 году доля привлеченных депозитов населения и хозяйствующих субъектов в общем объеме обязательств снизилась с 48,4 процента до 40,2 процента.

В 2017 году объем привлеченных депозитов коммерческих банков вырос по отношению к началу года на 61,4 процента (в 2016 году 24 процента), и на отчетную дату составил 58,7 трлн. сумов, из которых 51 процент составляет долю в национальной валюте и 49 процентов – долю в иностранной валюте.

Таблица 2

Депозиты, привлеченные коммерческими банками¹³

Наименование показателя	на 01.01.2017 г., млрд. сумов	на 01.01.2018 г., млрд. сумов	Темп прироста, в %
Итого депозитов, из них:	36 341	58 668	61,4
Депозиты в национальной валюте	26 334	29 843	13,3
Депозиты в иностранной валюте	10 007	28 825	188,1
В эквиваленте млн. долл. США	3 097	3 550	14,6

Депозиты в национальной валюте выросли по отношению к началу 2017 года на 13,3 процента (на 3,5 трлн. сумов) и по состоянию на 1 января 2018 года составили 29,8 трлн. сумов, а депозиты в иностранной валюте выросли на 88,1%, или 18,8 трлн. сумов, и достигли 28,8 трлн. сумов.

При этом 80,5 процента (15,1 трлн. сумов) от общего роста объемов

¹³ На основе годового отчёта Центрального Банка Рспублики Узбекистан <http://www.cbu.uz/ru/publikacii/otchet/>

депозитов в иностранной валюте обусловлены снижением обменного курса национальной валюты, а оставшиеся 3,7 трлн. сумов являются реальным приростом депозитов в иностранной валюте (прирост на 15 процентов с 3,1 до 3,6 млрд. долл. США).

Таблица 3

Привлеченные депозиты¹⁴

Показатели	Итого депозитов				Вклады населения			
	Доля в банковской системе, в процентах		Доля в совокупных обязательствах, в процентах		Доля в банковской системе, в процентах		Доля в совокупных обязательствах, в процентах	
	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.
Банки с участием государственной доли	66,5	65,8	41,3	32,2	73,5	66,7	10,7	6,7
Банки с капиталом без участия государственной доли	33,5	34,2	73,1	76,9	26,5	33,3	13,5	15,5

По состоянию на 1 января 2018 года 65,8 процента от общего объема депозитов в коммерческих банках, в том числе 66,7 процента от общей суммы вкладов населения приходится на банки с участием государственной доли, и данные депозиты и вклады составляют 33 процента общих обязательств банков с участием государственной доли.

На долю коммерческих банков без государственного участия в капитале приходится 34,2 процента всех депозитов банковской системы, в том числе 33,3 процента вкладов физических лиц, доля депозитов и вкладов в их совокупных обязательствах составляет 76,9 процента. Это свидетельствует о том, что в данных банках, в отличие от банков с

¹⁴ На основе годового отчёта Центрального Банка Рспублики Узбекистан <http://www.cbu.uz/ru/publikacii/otchet/>

государственным участием, депозиты и вклады населения служат основным источником ресурсов для осуществления кредитных операций.

Анализ процентных ставок по депозитам и вкладам населения в банковской системе показывает, что в 2017 году они формировались под существенным влиянием мероприятий, реализованных в рамках монетарной политики Центрального банка.

В частности, если в январе-июне 2017 года средневзвешенная процентная ставка по срочным депозитам юридических и физических лиц составляла 11,9 процента, то во второй половине отчетного года наблюдался рост процентных ставок по депозитам, и на конец декабря 2017 года средневзвешенная процентная ставка составила уже 15,3 процента. Данный рост обусловлен ростом средневзвешенной процентной ставки по срочным депозитам юридических лиц с 6,4 процента в первом полугодии до 12,3 процента на конец года. Подобный рост процентных ставок по депозитам объясняется в основном повышением ставки рефинансирования Центрального банка в конце июня 2017 года в рамках мер по подготовке к либерализации валютного рынка.

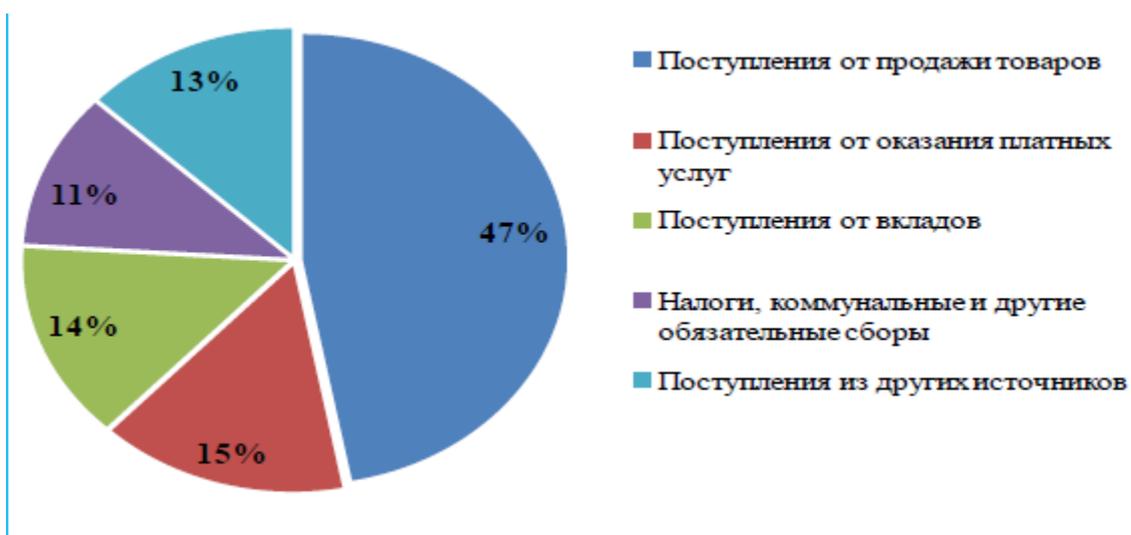


Рисунок. 1. Доля источников в общем объёме поступлений наличных денег¹⁵

¹⁵ На основе годового отчёта Центрального Банка Рспублики Узбекистан <http://www.cbu.uz/ru/publikacii/otchet/>

Анализ расхода наличных денег из касс банков за 2017 год, показывает, что общий объем расходов из касс банков составил 45,6 трлн. сумов, из них на социальные платежи приходится 34 процентов, на выплату заработной платы – 32 процента, на покупку иностранной валюты – 15 процентов, на выдачу с депозитных счетов населения (вклады и с пластиковых карт) – 15 процентов и на прочие цели – 4 процента.

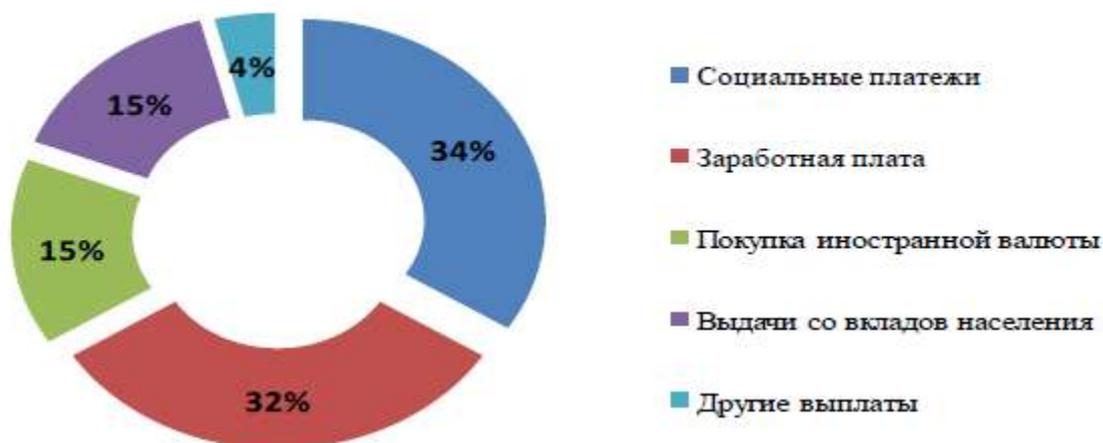


Рисунок 2. Направления расходов наличных денег¹⁶

В целях недопущения взимания коммерческими банками завышенных и необоснованных платежей при обслуживании клиентов, а также повышения привлекательности банковских услуг, коммерческим банкам были направлены соответствующие предписания Центрального банка по оптимизации их тарифных политик.

В соответствии с данными предписаниями, в коммерческих банках пересмотрены тарифы на 187 видов услуг, в результате чего 63 вида услуг стали оказываться бесплатно, а по 86 видам услуг тарифы снижены от 15 до 95 процентов. Также, комиссионные ставки по 7 видам услуг, установленных в иностранной валюте, переведены в национальную валюту.

Отменены 10 видов комиссий, связанных с кредитованием, а также 12 комиссий – с ведением бухгалтерского учета и открытием банковского

¹⁶ На основе годового отчёта Центрального Банка Рспублики Узбекистан <http://www.cbu.uz/ru/publikacii/otchet/>

счета, 9 комиссий – по операциям в иностранной валютой, 11 комиссий – по обслуживанию пластиковых банковских карт, 17 комиссий – по розничным услугам для физических лиц и 4 вида комиссий – по другим видам услуг. Доля депозитов в обязательствах позволяет анализировать значимость инструментов фондирования активных операций в банках. Обратимся к диаграмме, приведенной на рисунке 3.

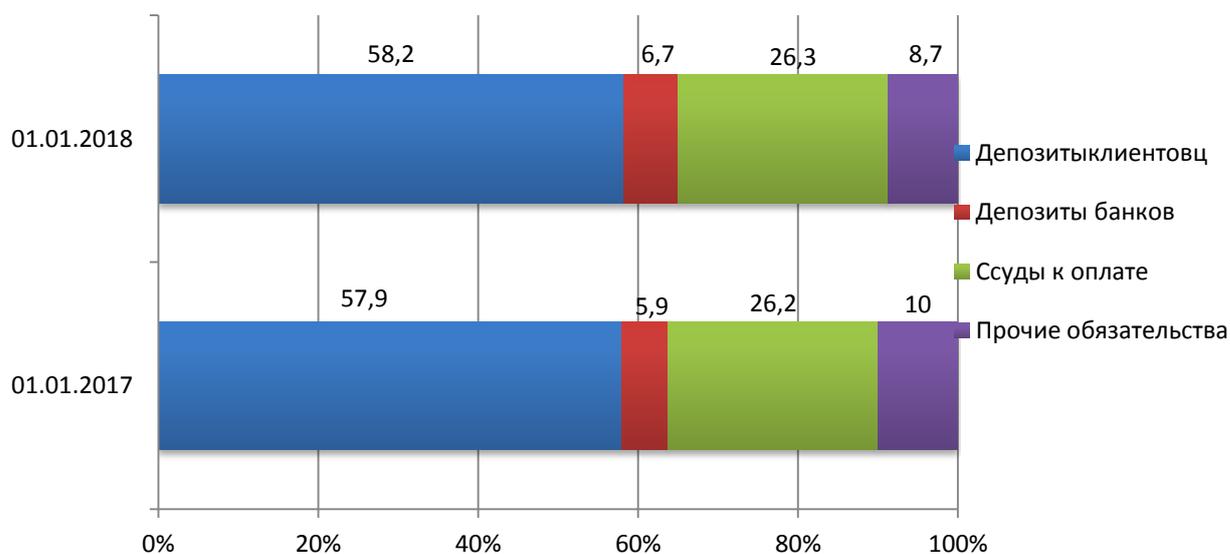


Рисунок 3. Структура обязательств банков РУз (в %)¹⁷

Данные, представленные на рисунке 4, свидетельствуют о том, что основную часть в структуре обязательств коммерческих банков Республики Узбекистан, составляет депозитная база клиентов, что подтверждает важность данного источника привлечения средств. В 2017 году этот уровень составил 58,2%, когда в 2016+ году этот показатель был на уровне 57,9% . Можно сказать, что в общей структуре обязательств коммерческих банков Узбекистана составляют депозиты клиентов.

¹⁷ Рассчитано автором по: Аналитический обзор банковского сектора. Ежеквартальный бюллетень. Рейтинговое Агентство «Ahbor-Reyting» - Февраль 2018. - №60. - С. 21

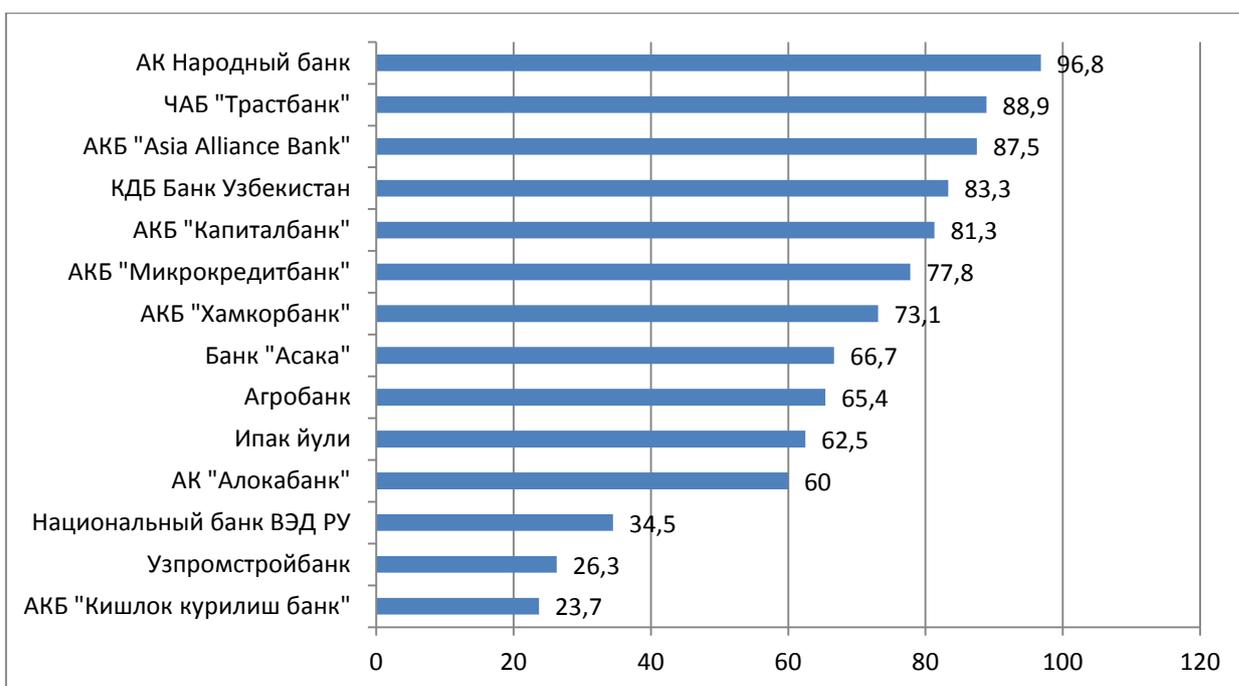


Рисунок 4. Доля депозитов в обязательствах, в % (на январь 2018г.)¹⁸

На рисунке 5 приведена структура обязательств в разрезе отдельных банков. Наиболее высока доля депозитов в обязательствах АК Народного банка, ЧАБ «Трастбанк», ОАКБ «Капиталбанк», АКБ "Капиталбанк". При этом следует заметить, что в более крупных банках республики доля депозитов в обязательствах незначительна. Так, в крупнейшем банке республики – НБ ВЭД РУ – она составляет лишь 34,5%, Узпромстройбанке – 26,3% и т.д.

Наименее низкий уровень депозитов в структуре обязательств коммерческих банках Узбекистана имеют АКБ Кишлок курилиш банк- 23,7%, Узпромстройбанк- 26,3% и Национальный банк Внешнеэкономической деятельности- 34,5%.

¹⁸ Рассчитано автором по: Аналитический обзор банковского сектора. Ежеквартальный бюллетень. Рейтинговое Агентство «Ahbor-Reyting» - Февраль 2018. - №60. - С. 29-30,34

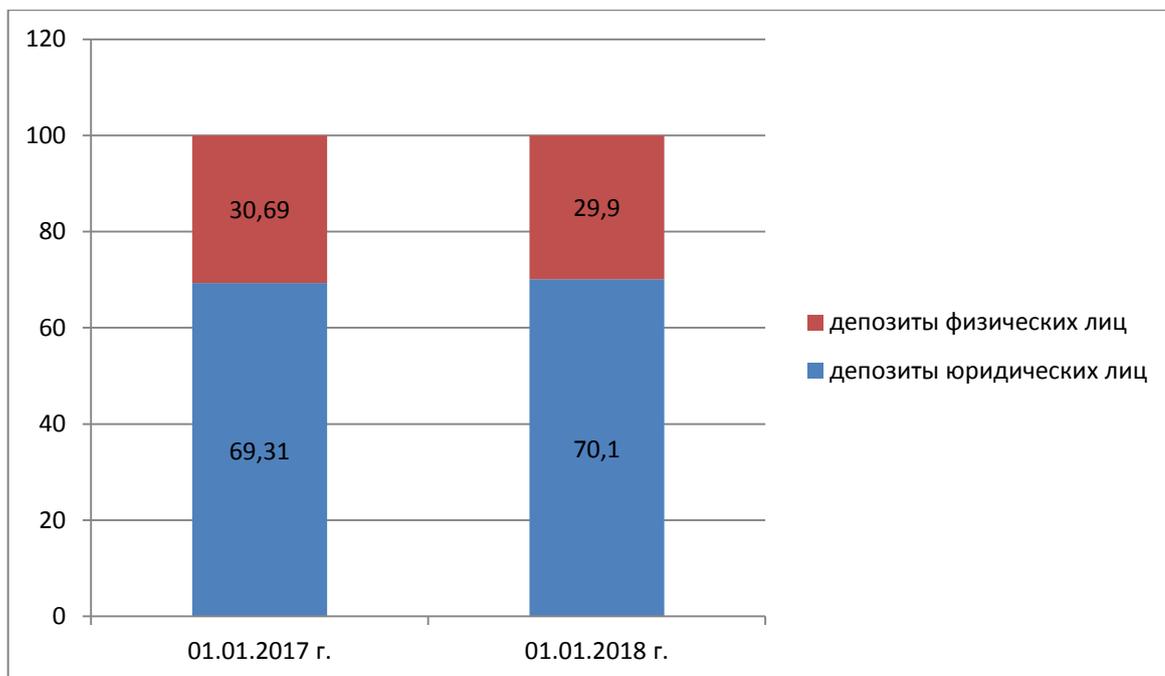


Рисунок 5. Структура клиентских депозитов (%)¹⁹

Основную долю в структуре депозитов занимают депозиты юридических лиц, так как на них находятся денежные средства хозяйствующих субъектов, обеспечивающие их деятельность

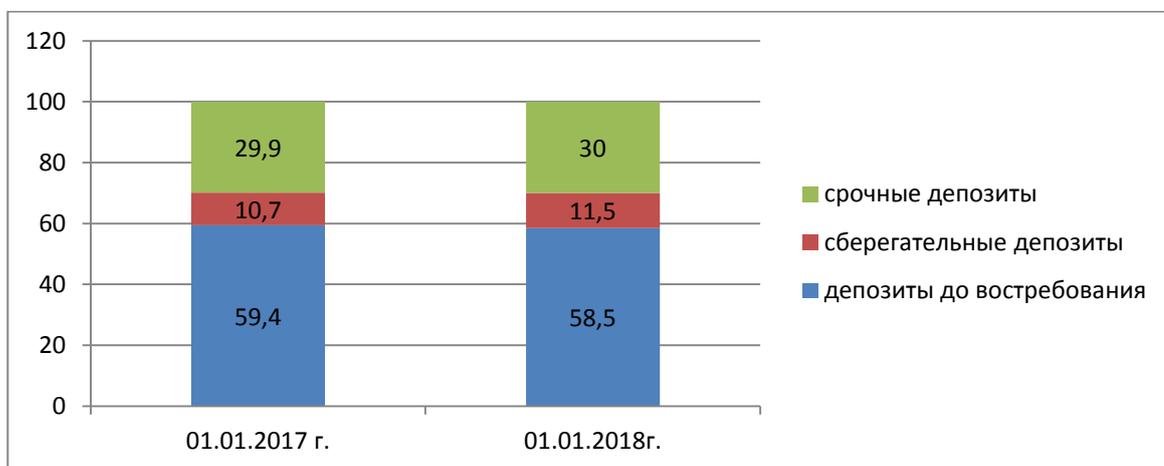


Рисунок 6. Структура депозитов по экономическому содержанию (%)²⁰

¹⁹ Составлено автором по данным: Аналитический обзор банковского сектора. Ежеквартальный бюллетень. Рейтинговое Агентство «Анбор-Рейтинг» - Февраль 2018. - №60. - С. 21

²⁰ Составлено автором по данным: Аналитический обзор банковского сектора. Ежеквартальный бюллетень. Рейтинговое Агентство «Анбор-Рейтинг» - Февраль 2018. - №60. - С. 20

По приведенным данным наблюдается значительное преобладание депозитов до востребования (около 60%) во всей структуре привлеченных депозитов. Это не ведет за собой эффективность использования банками данного привлеченного ресурса в активных операциях. Главной причиной данной сложившейся ситуации является то, что все юридические лица обязаны иметь счета до востребования в коммерческих банках республики. Соответственно нашим банкам необходимо вести активную политику по привлечению средства населения на срочные и сберегательные депозиты, так как именно этот источник привлеченных средств является менее дорогостоящим, нежели межбанковские кредиты, которыми достаточно часто пользуются банки. Вместе с тем, депозиты до востребования, по мнению многих экономистов, являются наиболее стабильной частью пассивов коммерческого банка, обеспечивая его платежеспособность и ликвидность.

Таблица 3

Структура депозитов банков по итогам I-го квартала 2018 года²¹

Банки	Депозиты до востребования		Срочные депозиты		Сберегательные депозиты		Итого в тыс.сум (100%)
	Сумма, тыс.сум	Уд.вес. %	Сумма, тыс.сум	Уд.вес . %	Сумма, тыс.сум	Уд.вес . %	
АКБ "КАПИТАЛБ АНК"	574483,8	40,1	858961,6	59,8	719	0,1	1434164,4
ЧАБ "Трастбанк"	758797,9	86,4	24059,7	2,7	95420,5	10,9	878278,1
АКБ "Туронбанк"	285928,7	57,6	153498,4	30,9	57008,3	11,5	496435,4
АКИБ «Ипотека- банк»	1298129,4	61,2	750629,7	35,4	72607,8	3,4	2121366,9
АИКБ «Ипак Йули»	901386,1	75,8	214137	18,0	73722,8	6,2	1189245,9
ЧАКБ «Ravnaq- bank»	29450,9	49,9	27678,3	46,9	1940,8	3,2	59070

²¹ По данным аналитического портала www.uzbank.net

В таблице 2 приведена структура депозитов по отдельным банкам республики по итогам 1 квартала 2018 года, что еще раз свидетельствует о, как правило, более высоком удельном весе депозитов до востребования, и о специфике деятельности каждого банка.

Рассмотрим стоимость обслуживания депозитной базы банков с точки зрения прибыльности.

Таблица 4

Доля процентных расходов в общей структуре процентных расходов (%)²²

Коммерческий банк	За 2017 год (%)
АКБ "Капиталбанк"	59,9
ЧАБ "Трастбанк"	48,9
АКБ "Туронбанк"	71,2
АКИБ «Ипотека-банк»	61,7
АИКБ «Ипак Йули»	49,4
ЧАКБ «Ravnaq-bank»	98,2

Доля процентных расходов по депозитам в общей структуре процентных расходов весьма различна. Она может колебаться от 40 до 80% (а в отдельных банках даже более 90%) в зависимости от объема и количества предлагаемых депозитных услуг. Наименьшую долю расходов по депозитам имеет ЧАБ "Трастбанк", а наибольшую - ЧАКБ «Ravnaq-bank». В целом, как видно из приведенных данных, процентные расходы по депозитам составляют значительную часть всех процентных расходов банка. Поэтому банк всегда ищет способы увеличить приток вкладов, не увеличивая при этом стоимости их обслуживания.

Предлагаемые населению коммерческими банками проценты по вкладам варьируются в зависимости от нескольких факторов: суммы,

²² По данным аналитического портала www.uzbank.net

срока и типа вкладов. Если ориентироваться на усредненные значения, то ставки на рынке сейчас следующие: начальный и максимальный взносы по вкладам — не ограничены. Наиболее долгосрочный сумовой вклад в банках на данный момент в Узбекистане составляет 5 лет, краткосрочный — 7 дней.

Позитивной тенденцией банковского сектора Узбекистана, наряду с ростом объема депозитов, продолжает оставаться увеличение доли средств, размещаемых населением на более долгие сроки. Долгосрочные вклады дают возможность клиентам получать или обеспечить кому-либо регулярные выплаты. Доход от таких вкладов может быть реальной альтернативой заработной плате или пенсии. Так, периодические выплаты по депозиту покроют карманные расходы студентов, а по истечении срока вклада его можно потратить на дальнейшее обучение. Долгосрочные депозиты интересны и пенсионерам: проценты от вклада будут хорошим подспорьем к пенсии.

Средний уровень процентных ставок по сумовым депозитам и вкладам, привлеченным коммерческими банками от населения колеблется на уровне 13-18%, в иностранной валюте - 3-4%.(приложение №1)

Таблица 5

**Количество депозитных продуктов в коммерческих банках
на 1 января 2018 года²³**

Коммерческий банк	в нац. валюте	в ин. валюте
АКБ "Капиталбанк"	15	4
НБ ВЭД РУ	17	4
АКБ Агробанк	10	2
АКБ "Узпромстройбанк"	13	4
АКБ «Алокабанк»	18	3
ЧАКБ «Ориент Финанс»	15	3
АИКБ «Ипак Йули»	16	3

²³ По данным аналитического портала www.uzbank.net

Как видно, среди анализируемых банков лидирующие позиции принадлежат НБ ВЭД РУз, АКБ «Алокабанк», АКБ «Узпромстройбанк».

С недавних пор появилась возможность открытия депозита без посещения банка, через систему мобильного банкинга для физических лиц. Такую инновацию внедрил АКБ «Hamkor bank». Банк готов выплачивать 19 % годовых, если клиент на 9 месяцев разместит на депозите сумму более 1 млн. сумов. Чтобы воспользоваться онлайн - вкладом, нужно быть владельцем пластиковой карты этого банка.

Вклады с пластиковых карт сегодня предлагают 21 из 25 опрошенных банков. Это значительно больше по сравнению с маем 2017 года, когда опубликован предыдущий обзор по вкладам. Тогда такие предложения были только у 14 банков.

Самые выгодные вклады с пластиковых карт предлагают АКБ «Hamkor bank» и АКБ «InFinbank», они готовы выплачивать клиентам 19 % годовых.

По сравнению с ситуацией в мае 2017 года сегодня ни один банк не предлагает вклады со ставкой 20 % и более годовых.

Самая высокая процентная ставка по наличным вкладам составляет также 19 % годовых. Ее на сегодняшний день предлагают АКБ «Hamkor bank», АКБ «Кишлок курилиш банк» и АКБ «InFinbank».

24 из 25 банков предлагают клиенту на выбор 5 и более вкладов в национальной валюте, которые отличаются условиями. Предложения с самыми высокими процентными ставками предполагают, что клиент будет получать 16–19 % годовых.

Обратим внимание, что таблица составлена по информации головных офисов. Предложения в филиалах и отделениях банков могут отличаться. Так, например, в некоторых филиалах Халк банка отвечали, что временно вклады не принимаются, поскольку подразделение сосредоточено на организации выплаты пенсий. В головном офисе АИКБ

«Йпак йули банк» сообщили о временной приостановке вкладных операций, но при этом рекомендовали обратиться в филиалы банка.

Практически все банки выплачивают проценты в той же форме, в которой сделан вклад. Проценты выплачиваются как ежемесячно, так и по истечении срока вклада. По некоторым вкладам возможна и другая периодичность, о чем клиента информируют до заключения договора.

Появились предложения, когда банк готов выплачивать проценты, даже если клиент решит закрыть вклад раньше срока. Например, вклад «Dagomad» (АКБ «Hamkorbank») предполагает выплату 19 % годовых при условии, если клиент вложит сумму более 1 млн на 12 месяцев. Вместе с тем в условиях говорится, что при закрытии вклада до 6 месяцев с момента открытия, банк произведет начисление процентов из расчета 6 % годовых, а при закрытии вклада после 6 месяцев проценты по вкладу начисляются из расчета 19 % годовых. (приложение №2)

С 2002 года гарантирование вкладов населения в коммерческих банках осуществляется Фондом гарантирования вкладов граждан в банках, созданным согласно Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан «О мерах по реализации Закона Республики Узбекистан «О гарантиях защиты вкладов граждан в банках»» №326 от 19 сентября 2002 года.

По состоянию на 1 января 2018 года количество коммерческих банков, включенных в реестр Фонда, составило 27 единиц, при этом реестр банков- членов публикуется фондом на регулярной основе. Деятельность фонда в 2017 году осуществлялась на основе прогнозных параметров на 2017 год, утвержденных Наблюдательным Советом Фонда. Согласно прогнозным параметрам на 2017 год, суммы календарных взносов, поступающих от коммерческих банков, и доходов фонда были установлены в размере 68,0 млрд. сумов и 40,9 млрд. сумов, соответственно, и по итогам 2017 года было обеспечено их полное исполнение. В частности, в 2017 году коммерческими банками-членами

Фонда было осуществлено календарных взносов на сумму 77 млрд. сумов, общий объем поступивших в Фонд календарных взносов достиг 413,5 млрд. сумов.

По итогам отчетного года общий объем средств Фонда увеличился на 122,1 млрд. сумов и по состоянию на 1 января 2018 года составил 590,4 млрд. сумов. Данные средства в полном объеме направлены на срочные депозиты и депозитные сертификаты коммерческих банков («Кишлок курилиш банк» – 159,9 млрд. сумов, Национальный банк внешнеэкономической деятельности – 110 млрд. сумов, Банк «Асака» – 104,4 млрд. сумов, «Агробанк» – 103,1 млрд. сумов, «Микрокредитбанк» – 78,9 млрд. сумов, Народный банк – 34,1 млрд. сумов).

По данным вложениям получен доход в размере 45,9 млрд. сумов (средний уровень доходности составил 8,5 процента), что на 8,9 млрд. сумов больше по сравнению с 2016 годом. Согласно Закону Республики Узбекистан «О гарантиях защиты вкладов граждан в банках» установлено, что выплата банками календарных взносов приостанавливается при достижении суммы уплаченных календарных взносов 5 процентов от общей суммы остатков вкладов граждан в банке, и, по итогам 2017 года, 12 банков (Банк «Асака», «Ипотека-банк», «Агробанк», «Кишлок курилиш банк», «Туронбанк», «Микрокредитбанк», «Савдогарбанк», «Алокабанк», «Трастбанк», «Намкорбанк», «Туркистонбанк» и «Даврбанк») воспользовались данной льготой.

Большинство банков предоставляют клиентам услугу смс-информирования, благодаря которой вкладчик своевременно получает оповещение о начислениях процентов или окончании срока вклада.

Доходы, полученные в виде процентов от срочных вкладов, налогообложению не подлежат.

2.2 Оценка привлечения средств физических лиц в АК Агробанк

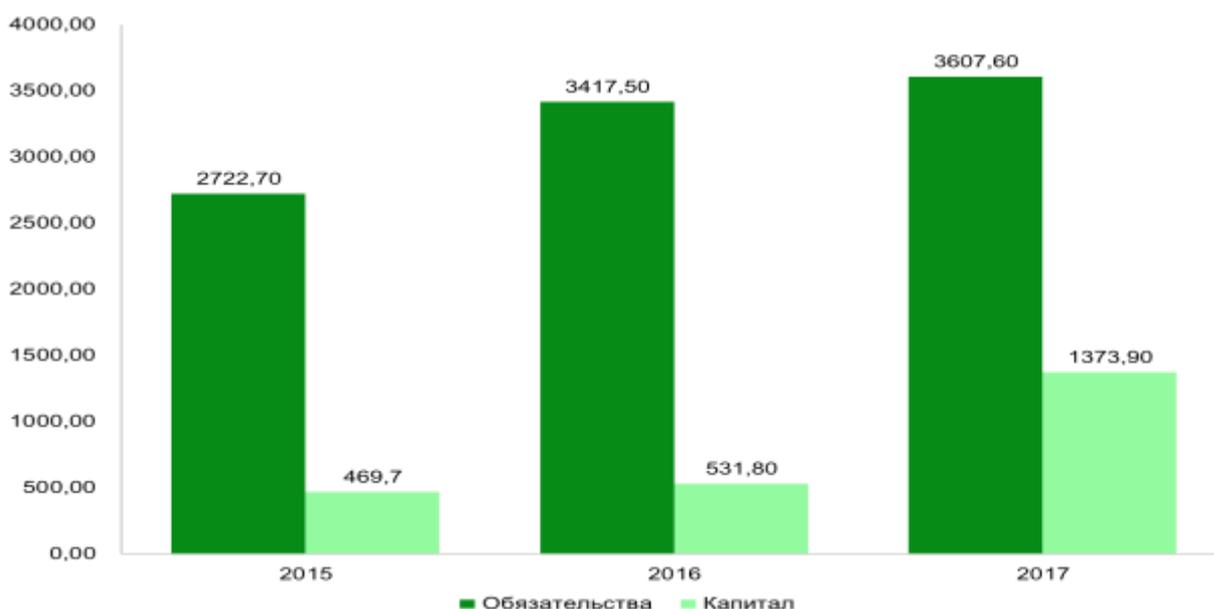
В современных условиях для эффективного функционирования, развития и достижения своих целей каждый банк должен разработать собственную деловую политику, то есть стратегию практического управления. Как известно, привлечение денежных ресурсов и их последующее размещение являются основными формами деятельности коммерческого банка. Основную часть ресурсов банка, за счет которых он работает и живет, составляют привлеченные средства, причем привлеченные от клиентов.

Следует обратить внимание на то, что в ходе вкладной операции оказываются услуги обоюдные: вкладчик доверяет свои деньги именно данному банку и за определенную плату (процент) разрешает ему пользоваться ими в операциях, которые банк будет проводить от своего имени и в собственных интересах; банк согласен иметь дело с данным вкладчиком, разрешает разместить у себя его деньги, открыв ему соответствующий счет, вести указанный счет, в том числе начислять по нему проценты в согласованных размерах и своевременно их выплачивать.

Итак, вкладные операции представляют собой необходимый элемент функционирования банка и в этом смысле относятся к числу его базовых операций. Ни один банк, каким бы большим собственным капиталом он ни располагал, без привлеченных ресурсов не сможет сформировать ресурсную базу банка, что позволяет ему вовремя рассчитываться по своим обязательствам, наращивать масштабы активных операций и при прочих благоприятных обстоятельствах получать больше дохода.

Акционерный коммерческий банк «Агробанк» является крупнейшим банком Республики Узбекистан, с разветвленной сетью подразделений на всей территории страны, включающий в себя Каракалпакское Республиканское Управление и 12 региональных управлений, 177 филиалов, 169 минибанков, 248 спец.кассов и 187 пунктов денежных переводов.

Акционерный коммерческий банк «Агробанк» является крупнейшим банком Республики Узбекистан, с разветвленной сетью. На сегодняшний день более 9 тыс. ведущих специалистов банка оказывают качественные услуги более 250 тыс. юридическим и более 3 млн. физическим лицам²⁴.



Риунок 7. Обязательства и капитал АК Агробанка на 01.01.2017, млрд.сум²⁵

С 1 января 2018 года совокупные активы банка увеличились на 13 827,3 млрд.сум или на 2,3 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Достигнуты положительные изменения в кредитной и инвестиционной деятельности банков. С точки зрения банка привлечение средств на определенный срок привлекательно тем, что в этом случае он может более уверенно планировать свои активные операции и поддерживать свою ликвидность с меньшим оперативным денежным резервом (нет опасности, что владельцы срочных счетов в любой момент неожиданно для банка востребуют свои деньги). В то же время такие средства, как правило, обходятся банку дороже.

²⁴ На основе годового отчёта АК Агробанка за 2017 год www.agrobank.uz

²⁵ На основе годового отчёта АК Агробанка за 2017 год www.agrobank.uz

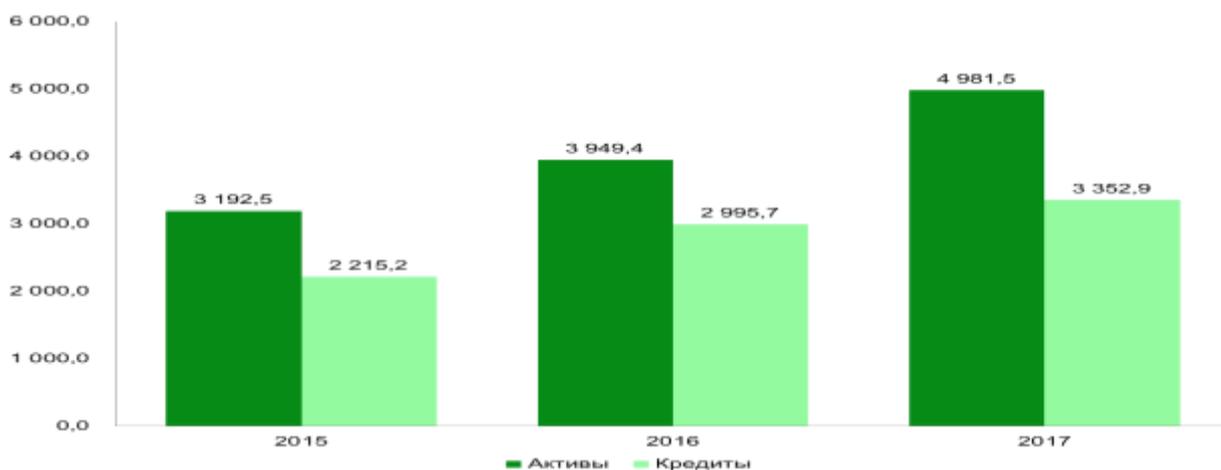


Рисунок 8. Активы и кредиты АК Агробанка на 01.01.2017, млрд. сум²⁶

С 1 января 2018 года совокупные активы банка увеличились на 13 827,3 млрд. сум или на 2,3 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Доходоприносящие активы составили 80% от общего объема активов.

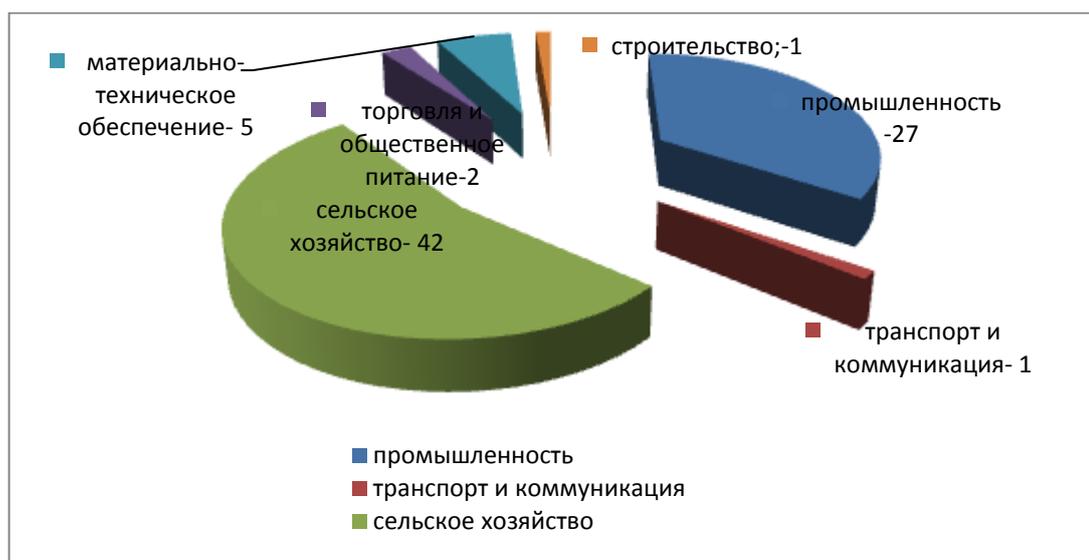


Рисунок 9. Структура кредитного портфеля АК Агробанк на 01.01.2017, в %²⁷

В соответствии с Законом Республики Узбекистан «О гарантиях защиты вкладов граждан в банках», денежные средства физических лиц, размещенные на депозитные счета коммерческих банков, защищены

²⁶ Там же

²⁷ На основе годового отчёта АК Агробанка за 2017 год www.agrobank.uz

государством и законодательно обеспечиваются надежные гарантии по выплате возмещения по вкладам граждан.

Денежные средства на вкладах Агробанка не подлежат декларированию, а информация о денежных средствах и вкладчиках является банковской тайной.

Депозитная политика банка предполагает, что особое внимание должно уделяться управлению рисками в области депозитных операций. Ее основу составляет постоянное поддержание необходимого уровня диверсификации депозитных ресурсов, а также обеспечение возможности привлечения денежных средств из других источников и поддержание сбалансированности пассивов банка с его активами по срокам и процентным ставкам.

Рассматривая депозитную политику банка как один из элементов банковской политики в целом, необходимо исходить из того, что основной целью депозитной политики является привлечение как можно большего объема денежных ресурсов по наименьшей цене. Успешная реализация этой многогранной цели депозитной политики банка предполагает решение в процессе ее формирования таких задач, как:

- содействие в процессе проведения депозитных операций получению банковской прибыли или созданию условий для получения прибыли в будущем;
- поддержание необходимого уровня банковской ликвидности;
- обеспечение диверсификации субъектов депозитных операций и сочетание разных форм депозитов;
- минимизация свободных средств на депозитных счетах;
- проведение гибкой процентной политики;
- постоянное изыскание путей и средств уменьшения процентных расходов по привлеченным ресурсам;

развитие банковских услуг и повышение качества и культуры обслуживания клиентов



Рисунок 10. Депозиты и вклады АК Агробанка на 01.01.2017, млрд.сум²⁸

Депозиты АК Агробанка на 1 января 2018 года составили 1 миллиард 974 миллионов сумм, а вклады населения около миллиарда сумм. Объёмы банковских доходов выросли и увеличились на 1,6 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, сумма чистой прибыли в свою очередь составила 51.1 млрд.сум.

Позитивной тенденцией банковского сектора Узбекистана, наряду с ростом объема депозитов, продолжает оставаться увеличение доли средств, размещаемых населением на более долгие сроки. Долгосрочные вклады дают возможность клиентам получать или обеспечить кому-либо регулярные выплаты. Доход от таких вкладов может быть реальной альтернативой заработной плате или пенсии.

Многие банки постоянно пересматривают линейки вкладов, предоставляя населению доходные и все более удобные депозиты. Если клиент сегодня хочет накопить средства, он может выбрать пополняемый вклад. Если с каждой зарплаты перечислять или относить в банк хотя бы немного денег, в скором времени можно скопить значительную сумму. Кроме того, по некоторым видам депозитов существуют условия, которые могут увеличить прибыль клиента. Так, капитализация позволяет сразу

²⁸ На основе годового отчёта АК Агробанка за 2017 год www.agrobank.uz

зачислить полученные проценты во вклад без присутствия клиента, т. е. сумма депозита увеличивается, и, соответственно, в новом периоде проценты будут начисляться на большую сумму, что, в свою очередь, приведет к увеличению полученного дохода.

2.3 Зарубежный опыт привлечения денежных средств физических лиц

Наиболее важным и перспективным источником накопления денежного капитала в экономике страны, и в частности в ФРГ, стали сбережения населения, на которые приходится более 3А всех накоплений в стране. Такая ситуация характерна для большинства стран, где прослеживается тенденция увеличения доли населения в предложении средств на рынке ссудных капиталов. Аккумулируясь кредитно-финансовыми учреждениями, основная их часть превращается в инвестиции, что способствует росту производства, увеличению доходов и занятости.

Понятие сбережений - сложная экономическая категория. Статистически сбережения рассматриваются как часть дохода, не используемая на потребление. Однако, по словам Дж. Хикса, это лишь одностороннее понятие сбережений, которое должно определяться исходя из сущности, целей и структуры сбережений. Так, например, американские экономисты считают, что выплаты семейными хозяйствами долгов также относятся к процессу накопления, поскольку выплачиваемые при погашении долга деньги не идут на потребление или уплату налогов. По Я. Корнай, сбережения имеют три толкования: полный денежный запас хозяйственного подразделения на какой-либо момент; разница (позитивная) между запланированными и действительными расходами за какой-либо период; прирост денежного запаса нетто за какой-либо период. При этом допускается, что денежные запасы нетто за минусом наличности в определенный период времени равны разнице суммы требований и

суммы обязательств. Предполагается, что конечная наличность не меньше, чем начальная, т.е. разность положительна, или в противном случае имеют место отрицательные сбережения;

В последние годы, в силу развития кредитной системы, безналичного оборота, понятие сбережений, на наш взгляд, должно быть несколько расширено, и рассматриваться, как доходы населения, поступающие в кредитную систему и оставшаяся часть их за вычетом потребления в наличной форме. При этом стоит отметить сбережения на данный момент (или краткосрочный период) и сбережения в целом, когда они будут рассматриваться как разница между доходом и потреблением. В качестве источника денежного капитала такое определение более приемлемо, в силу того, что большая часть денежных средств, даже при возрастающем потреблении не покидает коммерческие банки и в силу эффекта мультипликации увеличивает количество денег в экономике, что позволяет говорить о растущих темпах инвестиций.

В силу того, что рассмотрение понятий сбережений не является целью данной работы, будем придерживаться мнения, что в целом, сбережения являются частью дохода, остающейся после текущего потребления. При этом следует различать текущие сбережения населения и сбережения, включающие переводы других секторов экономики. Текущие сбережения отражают, в каком объеме в данный момент население формирует сбережения в результате отказа от потребления текущего дохода. Но это не соответствует доли дохода, выделяемой в конечном счете на сбережения, так как, с одной стороны, население получает надбавки к своим сбережениям от других секторов в виде переводов (например, сберегательные премии от государства и сберегательные надбавки от предпринимателей), а с другой стороны, часть личных накоплений переводится предприятиям (жилищному строительству) и государству (налоги на наследство и др.)

Domestic Loan to Corporation in Germany

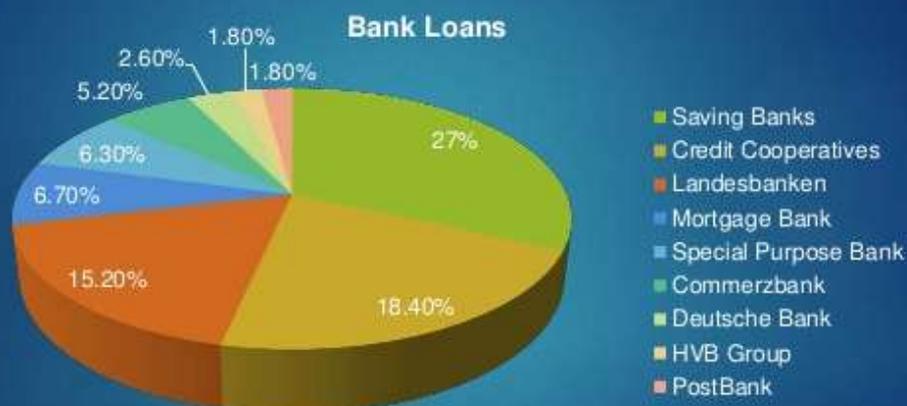


Рисунок 11. Пассивы коммерческих банков Германии на 1.01.2017²⁹

Сбережения населения ФРГ, как основной источник накопления денежного капитала, увеличивались в течение всего послевоенного времени, что зависело либо от стимулирующей политики государства, либо от возрастающих доходов, политики цен и налогов, развития кредитной системы. Это относится как к доле личных денежных накоплений в совокупном (валовом и чистом) накоплении ссудного капитала в экономике, так и к доле сбережений в располагаемом доходе населения. За 50 лет с 1950 по 2001 год сбережения населения возросли почти в 150 раз, увеличившись с 2,05 млрд.м. до 299,1 млрд. марок. Норма сбережений у населения ФРГ увеличилась с 3,2% в 1950 году до 15% в конце 70-х годов с дальнейшим постепенным уменьшением ее до 11,5% в 2001 году. Такой значительный абсолютный и относительный рост личных сбережений обусловлен различными причинами, главной из которых является рост доходов населения в послевоенный период.

В настоящее время сберкассы составляют неотъемлемую часть германской кредитной системы. Двумя характерными чертами института

²⁹ Iberahim H., Mohd Taufik N. K., Mohd Adzmir A. S., Saharuddin H.. Customer Satisfaction on Reliability and Responsiveness of Self Service Technology for Retail Banking Services Open access, Procedia Economics and Finance, Volume 37, 2016, P. 13-20 <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212567116300867>

сберкассы являются региональный принцип и выполнение государственных задач. Первый ограничивает деятельность сберкасс определённым регионом и обеспечивает сплошное предоставление финансовых услуг населению на всей территории Германии. Свободный доступ граждан к финансовым услугам отвечает интересам государства, которое обязывает сберкассы помимо прибыли ориентироваться и на другие общественно полезные задачи.

Сберегательные кассы являются универсальными банками и выполняют все денежные и кредитные операции для своих клиентов. Это самоуправляющиеся кредитные учреждения. Собственниками большинства сберегательных касс являются города и районы. Некоторые из сберегательных касс представлены в форме хозяйственного объединения или фонда и поддерживаются активными гражданами на благо общества. Город или район несет ответственность за сберегательную кассу. Тем самым, например, вклады, сбережения полностью гарантированы имеющимися в распоряжении города или района резервными фондами. Клиенты сберегательных касс обращаются к долгосрочным денежным вкладам, в частности, с целью обеспечения по старости либо к различным формам долевого участия в акционерном капитале через сберегательные сертификаты или облигации сберегательных касс, государственные займы или покупку акций вплоть до приобретения долей инвестиционного фонда.

В целом операции сберегательных касс Германии сводятся к следующим: активные операции (сберегательная касса — кредитор); кредиты по недвижимости, промышленные кредиты, потребительские кредиты (контокоррентные кредиты, учетные, ломбардные, кредиты по поручительству, рамбурские, кредиты консорциума, поручительства), муниципальные кредиты, обеспечение ликвидности (кредиты между банками), пассивные операции (сберегательная касса — заемщик); вклады до востребования, сберегательные вклады, срочные вклады, обязательства

по отношению к кредитным учреждениям, сберегательные сертификаты, облигации сберегательных касс. Платежный оборот охватывает связи между, сберегательными кассами и клиентами, сберегательными кассами и жироцентрами, сберегательными кассами (жироцентрами) и другими финансовыми учреждениями как на национальном, так и на международном уровне.



Рисунок 12. Активы коммерческих банков Германии на 1.01.2017³⁰

Сберегательные кассы оказывают и другие услуги: по торговле ценными бумагами (покупке и продаже), по консультированию клиентов (управлению имуществом). Они также занимаются посредничеством в союзе с другими партнерами системы сберегательных касс, например, с государственными страховыми учреждениями и др.

Сберегательные кассы и земельные жироцентры добились особых успехов в жирообороте и сберегательных операциях. В настоящее время учреждения сберегательных касс ведут 36,4 млн жиросчетов. Преимуществами жиросчета, который обычно ведется как лицевой счет или счет заработной платы, являются: долгосрочные переводы, инкассовые переводы, оборот еврочек, что особенно оправдывает себя при поездках

³⁰ Benjamin S. Kay, Mark D. Manuszak, Cindy M. Vojtech. Competition and complementarities in retail banking: Evidence from debit card interchange regulation //Journal of Financial Intermediation, Volume 34, April 2018, P. 91-108 <https://www.sciencedirect.com/journal/journal-of-financial-intermediation/vol/34>

за границу и самообслуживании у банкоматов с помощью карточки (ЕС-карта), еврочек или карточек сберкасс. В дополнение к еврочекам (ЕС-карта) может использоваться еврокарта. Этой кредитной картой ее владелец платит, не имея наличных денег и чека, во время поездок независимо от валюты данной страны.

Сберкассы являются универсальными банками, т.е. им разрешены все финансовые операции, кроме покупки акций за свой счёт, операций с валютой и ценными металлами и операций в основном спекулятивного характера. Земельные банки и сберкассы — основные финансовые партнёры локальных и региональных средних и мелких компаний, занимают три четверти данного рынка. Особую поддержку они оказывают учреждению мелких и инновационных компаний. Через дочерние инвестиционные компании земельных банков мелкие и средние предприятия получают доступ к рисковому капиталу и возможность выхода на фондовые биржи. Земельные банки выходят и на рынок инвестиционных банковских услуг, стремясь занять ниши, ещё не охваченные так называемыми «глобальными игроками». Однако основной деятельностью этих касс, как и в начале их существования, является приём сберегательных вкладов и ссуды семьям на жилищное строительство.

По сравнению с другими видами банков, сбербанки в Германии (а это 13 центральных сбербанков, контролирующих работу 655 сберегательных банков по всей стране) наиболее приближены к населению, мелким и средним предпринимателям. У двух из трех немцев открыты банковские счета. На долю сбербанков (а через них и государства) приходится 38% рынка сбережений против 24% частных банков (далее идут кооперативные банки — 15% и все прочие — 23%). Сбербанки обладают разветвленной сетью отделений по всей стране (около 20000, что в три раза больше числа отделений частных коммерческих банков). Благодаря сбербанкам по плотности размещения банков Германия занимает первое место в Западной Европе. Владельцами

отделений сбербанков являются местные общины и власти федеральных земель, в которых они расположены. В связи с этим сбербанки обеспечивают устойчивость финансовой системы в целом. В частности, когда в 1993 году наблюдался спад деловой активности и частные банки уклонялись от выделения ссуд, сбербанки, наоборот, увеличили объемы кредитования. Обязательства сбербанков гарантированы государством. Рыночная стоимость сбербанков оценивается в более чем 80 млрд долларов.

При международном сопоставлении нормы личных сбережений видно, что более высокий уровень, и соответственно, темпы роста сбережений имелись в этот период лишь в Японии. Во всех представленных в таблице странах в течение первых двадцати лет послевоенного периода происходило увеличение нормы сбережений населения, и только с конца 70-х годов произошло замедление этого роста, а в ФРГ, Японии и Франции даже некоторое снижение. Однако именно у этих стран она была и остается относительно высокой по сравнению с США и Великобританией.

В целом значение и роль кредитной системы ФРГ определяется мобилизацией временно свободных денежных средств предприятий и населения. Она возрастала в 60-х - 70-х годах, но затем непосредственное участие кредитно-финансовых учреждений в процессе аккумуляции денежных средств относительно уменьшилось, а удельный вес в 90-х годах снизился до 50% против 57% в семидесятые годы. Сокращение незначительное, но оно отражает сдвиг в пользу таких высокоразвитых форм финансовых активов, как различные твердопроцентные ценные бумаги.

Данное развитие характеризуется двумя причинами: во-первых, действиями промышленных компаний, направленных на оптимизацию структуры финансовых активов, повышению их доходности за счет снижения роли малоприбыльных вложений (наличные деньги, средства на

текущих счетах) Во-вторых, немаловажная роль принадлежит процессам, происходящим в личном секторе. Рост доходов населения ведет к тому, что все большая часть сбережений вкладывается в высокодоходные активы, требующих довольно крупных первоначальных взносов и рассчитанных на длительные сроки вложения. Говоря о снижении роли банков в аккумуляции денежных средств, следует учитывать, что в ФРГ они в силу своей универсализации полностью монополизировали рынок ценных бумаг и приобрели значительное участие в инвестиционных компаниях. Кроме того, в современных условиях все больше стирается различие между ценными бумагами и банковскими вкладами, т.к. средства от продажи ценных бумаг остаются в банках и используются ими как свободные денежные средства. Более конкретное рассмотрение кредитной системы подтверждает развитие ее основной функции.

Выводы по второй главе

Сбережения могут быть организованными, аккумулируемыми финансовыми рынками и неорганизованными, находящимися в наличной форме у населения. По целям использования денежные сбережения подразделяются на текущие, на товары длительного пользования, непредвиденный случай, старость, инвестиционные сбережения. Сбережения населения распадаются на сбережения в денежной форме, из которых население формирует свои финансовые активы, и которые реально могут выступать как источник денежного капитала и, накопление-реальных активов. К последним, согласно мнению западных экономистов и статистике; относятся только средства, затраченные на приобретение, модернизацию и текущий ремонт личных домов и квартир. Покупки других предметов длительного пользования включаются в текущее потребление .

ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОРМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

3.1. Совершенствование деятельности банка по привлечению денежных средств физических лиц в коммерческие банки

Депозиты являются источником образования ссудного капитала банка, который используется на выдачу кредитов, осуществление инвестиций и т.п. Эти банковские операции приносят банку доход. Поэтому банк оплачивает гражданину его депозит. Процент на депозитные вклады гражданину и является платой за вложенные деньги.

Анализ сложившейся практики свидетельствует, что формирование депозитной базы любого коммерческого банка, как процесс сложный и трудоемкий, связано с большим количеством проблем как субъективного, так и объективного характера.

К субъективным проблемам относятся такие, как:

- масштабы деятельности и слабая капитальная база казахстанских коммерческих банков;
- отсутствие заинтересованности руководства банка в привлечении средств клиентов, особенно населения, что продиктовано тактическими и стратегическими целями и задачами банка;
- недостаточный уровень и качество высшего и среднего менеджмента;
- отсутствие в большинстве казахстанских банков научно-обоснованной концепции проведения депозитной политики;
- недостатки в организации депозитного процесса: отсутствие соответствующего подразделения в банке; низкий уровень постановки маркетинговых исследований депозитного рынка; ограниченный спектр предлагаемых депозитных услуг и так далее.

Среди объективных факторов выделяются следующие:

- прямое и косвенное воздействие государства и государственных органов на коммерческие банки;
- влияние макроэкономики, воздействие мировых финансовых рынков на состояние казахстанского денежного рынка;
- межбанковская конкуренция;
- состояние денежного и финансового рынка Казахстана;

Пассивные операции играют в коммерческих банках первичную роль по отношению к активным. Именно за их счет происходит привлечение средств для дальнейшей инвестиционной деятельности банков.

В то же время нельзя не сказать, что такому источнику формирования банковских ресурсов, как депозиты присущи и некоторые недостатки. Речь идет о значительных материальных и денежных затратах банка при привлечении средств во вклады, ограниченности свободных денежных средств в рамках отдельного региона. Кроме того, мобилизация средств во вклады зависит в значительной степени от клиентов, а не от самого банка.

Поэтому конкурентная борьба между банками на рынке кредитных ресурсов заставляет их принимать меры по развитию услуг, способствующих привлечению депозитов. Для этих целей коммерческим банкам важно разработать стратегию депозитной политики, исходя из их целей и задач.

Укрепление депозитной базы очень важно для банков. За счет увеличения общего объема вкладов и расширения круга вкладчиков юридических лиц и физических лиц, можно улучшить организацию депозитных операций и систему стимулирования привлечения вкладов.

Все пассивные операции делятся на две большие группы.

1. Формирование собственных средств (капитала), например, пополнение уставного капитала за счет дополнительной эмиссии акций, образование резервного и специального фондов.

2. Формирование привлеченных ресурсов.

В целях привлечения ресурсов для своей деятельности коммерческим банкам важно разработать стратегию депозитной политики, исходя из целей и задач коммерческого банка, закрепленных в уставе, получения максимальной прибыли и необходимости сохранения банковской ликвидности. Депозитная политика должна, прежде всего, отвечать следующим требованиям:

- экономическая целесообразность;
- конкурентоспособность;
- внутренняя непротиворечивость.

На сегодняшний день основным показателем стабильной работы для большинства банков является наибольшее количество депозитных вкладов. Именно от таких вкладов зависит количество оборотных денежных средств внутри банка.

Именно поэтому сейчас банки внедряют и используют различные методы привлечения все большего количества вкладчиков. Эти методы подразделяются на стандартные и нестандартные.

Наиболее простым и распространенным способом привлечения потенциальных вкладчиков является реклама. Зачастую банки запускают рекламу в СМИ и интернет, в которой предлагают различные выгодные условия для своих вкладчиков: начиная от непомерно высоких процентов по вкладу и заканчивая простым и быстрым оформлением необходимых документов. Способ, на первый взгляд банальный, очень часто и эффективно работает.

Помимо стандартных и привычных для всех способов рекламы типа: реклама в СМИ и раздачи листовок, банки активно применяют новые информационные технологии и стараются поддерживать стабильно высокий уровень своих сайтов, на которых всегда можно узнать обо всех предложениях конкретного банка, а также получить он-лайн консультацию по всем интересующим вопросам.

Помимо активного развития рекламы в последнее время среди банков популяризируется такой вид привлечения новых клиентов как проведение различных акций, сулящих скидки и бонусные программы.

Что касается нестандартных способов популяризации различных банковских услуг, к ним можно отнести так называемое банковское меню (упрощенный список услуг предоставляемых банком), а также активное внедрение работы колл-центров, для повышения оперативности доставки информации до клиента. Это повышает производительность работы банка, позволяя гораздо быстрее и проще оформить, например он-лайн заявку на перевод денежных средств.

Подобная оперативность действительно позволяет повысить поток новых клиентов и как следствие, депозитный портфель банка возрастает.

При всем этом клиентов банков уже довольно сложно удивить парой скидочных купонов и приятным обслуживанием. Для многих это уже как должное. Клиенты становятся разборчивее в предлагаемых услугах.

Главное в работе большинства банков - привлечение депозитов от населения, так как основные показатели работы банка во многом зависят именно от депозитного портфеля. Именно с величиной свободных оборотных средств связана возможность проводить активные операции до дохода.

Именно для привлечения депозитов банками используются разного рода методы, которые позволяют привлекать как можно большее количество вкладчиков. Методы привлечения делятся на стандартные и нестандартные. Рассмотрим поподробнее некоторые из них.

Наиболее типичным способом привлечения клиентов была и остается реклама. Банки стараются создать максимально привлекательные для клиентов программы, например, высокие ставки по вкладам, простота оформления вклада и многое другое. Подобного рода достоинства не всегда реализуются, однако являются замечательным способом

привлечения новых клиентов. При проведении рекламных акций банки используют новейшие рекламные технологии, такие как, например, реализация рекламы через сайт. Банки активно предлагают все новые и новые программы, чтобы не только привлекать новых клиентов, но и качественно обслуживать уже имеющихся. Естественно, что последнее слово при выборе банка остается за клиентом.

Однако только рекламой дело не ограничивается. Различные акции и бонусы также являются одним из действенных методов, позволяющих привлечь новых клиентов.

Существуют и иные способы. К ним относят, например, банковское меню (нередко используется как носитель рекламы) или множественные коллцентры, которые информируют клиентов о новых видах услуг. В настоящее время банки делают все, чтобы сделать жизнь клиента проще и удобнее. Так, например, благодаря развитию современных технологий сделать онлайн перевод не представляет особой трудности.

Подобные предложения бесспорно повышают интерес потенциальных клиентов к банку и способствуют увеличению депозитного портфеля.

Однако и сознание граждан, разумеется, развивается - подарки и бонусы к праздникам порой перестают приносить былой эффект и многие воспринимают данные услуги как должное. Ввиду этого, банки постоянно внедряют все новые и новые технологии для привлечения потенциальных клиентов.

В этой связи представляет интерес следующая информация: в коммерческих банках РУз по состоянию на 01.01.2018 г. доля депозитов “до востребования” составляла около 68,9%, срочных – 22,2%, сберегательных – около 6,4%. В Англии доли депозитов “до востребования” (sight) и срочных (time) депозитов составляли примерно по 50%, в Японии – 46 и 54% соответственно. Для США характерна иная

структура: депозиты “до востребования” составляли около 25, а срочные и сберегательные депозиты – 75%³¹.

Мониторинг является необходимым инструментом оценки и управления качеством банковской деятельности на рынке вкладов. Именно благодаря мониторингу оценить результаты проводимой банком депозитной политики может сам банк и надзорные органы, что крайне важно при разработке денежно-кредитной политики и иных инструментов регулирования рынка, а также для предотвращения кризисных ситуаций в банковской системе, связанных с потерей доверия населения к финансово-кредитным институтам. Кроме того, благодаря выявленным в ходе мониторинга резервам повышения эффективности депозитной деятельности, банк может оптимизировать свою работу с населением.

Анализ сложившейся практики свидетельствует, что формирование депозитной базы любого коммерческого банка, как процесс сложный и трудоемкий, связано с большим количеством проблем как субъективного, так и объективного характера.

К субъективным проблемам относятся такие, как:

- 1) масштабы деятельности и слабая капитальная база коммерческих банков;
- 2) отсутствие заинтересованности руководства банка в привлечении средств клиентов, особенно населения, что продиктовано тактическими и стратегическими целями и задачами банка;
- 3) недостаточный уровень и качество высшего и среднего менеджмента;
- 4) отсутствие в большинстве отечественных банков научно-обоснованной концепции проведения депозитной политики;
- 5) недостатки в организации депозитного процесса: отсутствие соответствующего подразделения в банке; низкий уровень постановки

³¹ Гузов К. О. Депозитный портфель банка: совершенствование методов и инструментов формирования // Банковское дело. - 2017 г. - №2. - электр. версия

маркетинговых исследований депозитного рынка; ограниченный спектр предлагаемых депозитных услуг и т.д.

Среди объективных факторов выделяются следующие:

- 1) прямое и косвенное воздействие государства и государственных органов;
- 2) влияние макроэкономики, воздействие мировых финансовых рынков на состояние узбекского денежного рынка;
- 3) межбанковская конкуренция;
- 4) состояние денежного и финансового рынка Узбекистана.

Для решения существующих проблем при разработке депозитной политики любому банку необходимо руководствоваться определенными критериями ее оптимизации. Оптимизация депозитной политики банка – это сложная многофакторная задача, в основу решения которой, по нашему мнению, следует положить учет интересов экономики страны в целом, коммерческого банка, как субъекта экономики, клиента и персонала банка. Очевидно, что их интересы далеко не всегда совпадают. Поэтому оптимальная депозитная политика предполагает прежде согласование их интересов.

Итак, критерии оптимизации следующие:

- а) взаимосвязь депозитных, кредитных и прочих операций банка для поддержания стабильности банка, его надежности, финансовой устойчивости;
- б) диверсификация ресурсов банка с целью минимизации риска;
- в) сегментирование депозитного портфеля (по клиентам, продуктам, рынкам);
- г) дифференцированный подход к различным группам клиентов;
- д) конкурентоспособность банковских продуктов и услуг;
- е) необходимость эффективной комбинации ресурсов, обеспечение оптимального сочетания стабильных и «летучих» ресурсов при

увеличении доли стабильных ресурсов в депозитном портфеле банка в условиях повышенных рисков (в т.ч. по депозитным операциям);

ж) учет концепции жизненного цикла в процессе формирования гаммы вкладов и депозитного портфеля в целом.

В целях совершенствования депозитной политики коммерческого банка необходимо следующее:

– каждый коммерческий банк должен иметь собственную депозитную политику, выработанную с учетом специфики его деятельности и критериев оптимизации этого процесса;

– необходимо расширение круга депозитных счетов юридических и физических лиц сроком «до востребования», что позволит даже в условиях незначительных финансовых накоплений полнее удовлетворять потребности клиентов банка и повысить заинтересованность инвесторов в размещении своих средств на счетах в банке;

– в качестве одного из направлений совершенствования организации депозитных операций возможно использование различных видов счетов для всех категорий вкладчиков и повышение качества их обслуживания;

– индивидуальный подход (стремление банка предоставить клиенту особые льготы).

3.2 Перспективы развития форм и методов привлечения денежных средств населения банками

В последнее время многие коммерческие банки для того чтобы привлечь новых вкладчиков и удержать уже имеющихся, активно используют новые нетрадиционные виды депозитов. Рассмотрим некоторые из них.

1) вклады населения – это относительно дешевый ресурс для банка по сравнению с межбанковскими займами, банковскими векселями и другими финансовыми инструментами;

2) коммерческие банки могут привлечь достаточно много ресурсов;

3) денежные средства населения – это относительно стабильный ресурс для банка. От характера депозитов зависят виды ссудных операций, а соответственно, и размеры доходов банков.

4) частные вклады выгодны для банков, т.е. даже по текущим вкладам населения наблюдается существенно меньшая активность движения средств, чем по счетам предприятий и организаций. Что же касается срочных вкладов, то их размещение в банке создает практически идеальные условия для его деятельности.

Для качественного управления вкладными операциями банку необходимо решить следующие основные задачи:

- знать, какие клиенты наиболее выгодны с точки зрения возможности более эффективного использования их ресурсов, т.е. уметь определять клиентов, которые обеспечивают большую стабильность депозитной базы и более высокий остаток на своем счете;
- уметь планировать работу по привлечению клиентов, т.е. знать, сколько клиентов необходимо иметь или привлечь для обеспечения заданного объема депозитной базы и ее составляющих;
- организовать и проводить работу по привлечению наиболее выгодных потенциальных клиентов в банк, не забывая про необходимость удержания прежних;
- обеспечить эффективность каждой операции, связанной с обслуживанием клиента, т.е. следует рассчитывать себестоимость оказываемых услуг и определять их рентабельность в разрезе каждого клиента, что даст возможность проведения гибкой индивидуальной ценовой политики;
- разработать информационно-аналитическую систему поддержки принятия решений при формировании депозитного портфеля. Это ключевой фактор, влияющий на возможность своевременного получения необходимой информации с целью оперативного и адекватного реагирования на происходящие изменения.

Помимо стандартных и привычных для всех способов рекламы типа: реклама в СМИ и раздачи листовок, банки активно применяют новые информационные технологии и стараются поддерживать стабильно высокий уровень своих сайтов, на которых всегда можно узнать обо всех предложениях конкретного банка, а также получить он-лайн консультацию по всем интересующим вопросам.³²

Помимо активного развития рекламы в последнее время среди банков популяризируется такой вид привлечения новых клиентов как проведение различных акций, сулящих скидки и бонусные программы.

Что касается нестандартных способов популяризации различных банковских услуг, к ним можно отнести так называемое банковское меню (упрощенный список услуг предоставляемых банком), а также активное внедрение работы колл-центров, для повышения оперативности доставки информации до клиента. Это повышает производительность работы банка, позволяя гораздо быстрее и проще оформить, например он-лайн заявку на перевод денежных средств.

для улучшения качества обслуживания и привлечения новых клиентов мы предлагаем: улучшить работу банкоматов, добавить новые функции к картам-вклад, разработать новую линейку вкладов, например "Ко дню рождения", проводить форумы, презентации, обучение клиентов, что способствует совершенствованию депозитных услуг.

На Западе практически 80% сбережений лежит во вкладах с плавающей процентной ставкой.

В практике Республики Узбекистан пока нет возможности следовать данной тенденции, на это есть объективные причины — отсутствие индексов, которые бы точно отражали экономическую ситуацию в стране.

³² Сошина В. Банки завоевывают вкладчиков не только высокими процентами, но и нестандартными продуктами //Банковское обозрение. - 2008 г. - №9. - электр. версия

Еще один тренд – это вклады, предусматривающих пополнение счета и снятие средств до определенного порога. В подавляющем большинстве случаев такие предложения действуют по краткосрочным вкладам. Вот только ставки по ним обычно заметно ниже, чем по стандартным вкладам.

Новым нетрадиционным видом вклада является так называемый «депозит-превращенец» или мультивалютный вклад (МВ), который позволяет переводить сумму депозита в разные валюты и тем самым избегать убытков от изменения курсов. Однако выиграет лишь тот клиент, который сможет вовремя конвертировать средства.

МВ — это депозит, в рамках которого клиенту открывается несколько счетов в разных валютах. МВ дает возможность оперативно управлять своими сбережениями в зависимости от ситуации на рынке и минимизировать убытки от изменений валютных курсов. Его преимущество перед обычным депозитом — возможность «перекидывать» деньги со счета в одной валюте на счет в другой. Но этот «козырь» МВ — окажется полезен только финансово грамотному вкладчику. Мультивалютный вклад будет интересен клиентам, склонным к активному управлению своими сбережениями. А тем, кто просто хранит в банке деньги, не используя возможности конверсии, подобный продукт будет не так выгоден. Нужно понимать, что такой депозит требует чуть ли не ежедневного внимания. Мультивалютный вклад — это своего рода финансовый актив, который предполагает, что человек будет производить с ним какие-либо действия. Иначе выгоду он не получит. Владельцу МВ придется постоянно интересоваться соотношением валют, а также следить за экономическими новостями.

В последнее время банкиры активно обсуждают идею введения безотзывного вклада. Владелец «безотзывного» вклада сможет получить деньги до истечения срока договора только через суд, доказав, что у него случился форс-мажор, родственники умерли и жить не на что. В мировой

практике такой жесткий вариант «безотзывного» вклада нигде не принят. Достаточно вспомнить кризис Аргентины, где вся банковская система была сметена за один день, как только запретили изымать вклады.

Можно выделить два мотива внедрения безотзывных депозитов.

1. Банкам необходимо управлять ликвидностью
2. Удобство для вкладчиков

Противники идеи «безотзывных» вкладов, особенно в ее сегодняшнем виде — с возможностью досрочного изъятия только через суд, справедливо указывают на крайнюю непопулярность у клиентов самой формулировки «безотзывный вклад». Кто же понесет в банк деньги, если их нельзя забрать?

Запретительные, заградительные меры неэффективны, и именно поэтому в мировой практике разработаны экономические механизмы регулирования данных проблем. В этом смысле интересен пример США — страны с наиболее развитым финансовым рынком.

Владелец счетов сам управляет соотношением средств на обоих счетах. Нужно больше денег на покупки — перебрасывает их с Saving на Checking.

Во-первых, в США действует совершенно иная система депозитов. Открывая счет в любом банке, клиент всегда получает как минимум два счета: Checking и Saving. С первого счета клиент расплачивается за все покупки, но по счету Checking не начисляются проценты на остаток. Второй счет — Saving служит для краткосрочных сбережений, получения некоторого дохода.

Владелец счетов сам управляет соотношением средств на обоих счетах. Нужно больше денег на покупки — перебрасывает их с Saving на Checking. Деньги сейчас не нужны — делает наоборот. При этом американцы твердо помнят несколько простых правил. Если клиент попадает в овердрафт по Checking (допускает перерасход), то выплачивает банку штраф, даже в том случае, если у него есть деньги на Saving. Но если

какая-либо сумма переведена с Saving на Checking, то на переходящий остаток по Saving будут начислены полноценные проценты. Перевод денег с одного счета на другой в пределах одного банка всегда бесплатный.

Помимо данных счетов у клиента может быть счет по кредитной карте, связанный с текущими счетами либо не связанный.

Существование подобных счетов очень удобно для клиентов, что увеличивает относительно дешевую ресурсную базу для банка. В случае, если клиент хочет получать более высокую процентную ставку на свой депозит, он прибегает к услуге CD или депозитного сертификата³³.

Выводы по третьей главе

На основе всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что все коммерческие банки используя те или иные виды депозитов стремятся заинтересовать вкладчиков хранить денежные средства на банковских счетах. В борьбе за привлекаемые ресурсы банки руководствуются своей грамотно разработанной депозитной политикой, основы которой будут рассмотрены в следующей главе.

Для качественного управления вкладными операциями банку необходимо решить следующие основные задачи:

- знать, какие клиенты наиболее выгодны с точки зрения возможности более эффективного использования их ресурсов;
- уметь планировать работу по привлечению клиентов, т.е. знать, сколько клиентов необходимо иметь или привлечь для обеспечения заданного объема депозитной базы и ее составляющих;
- организовать и проводить работу по привлечению наиболее выгодных потенциальных клиентов в банк, не забывая про необходимость удержания прежних;
- обеспечить эффективность каждой операции, связанной с обслуживанием клиента,;
-

³³ См.: Сочнев А. Безотзывные вклады // Специально для Банкир.Ру. – 2008 г. – элект. версия

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам проведенного в выпускной квалификационной работе исследования было установлено, что рынок розничных банковских услуг представляет собой сферу отношений, возникающих между его участниками по поводу удовлетворения потребностей физических лиц в банковских услугах. Участниками розничного рынка являются банки, небанковские кредитно-финансовые учреждения и физические лица (население).

На текущее состояние привлечения денежных средств в коммерческие банки в Республике Узбекистан оказывают воздействие макроэкономические факторы (эффективность общественного производства, темпы инфляции и динамика обменного курса, уровень совокупных доходов населения, проводимая в стране денежно-кредитная политика) и факторы, определяемые состоянием банковской системы (рентабельность банковской деятельности, объемы собственного капитала, состав ресурсной базы, правовое обеспечение банковской деятельности и др.).

В мировой практике основу деятельности банков на денежные средства населения привлекаются под ипотечное жилищное кредитование населения, действует система жилищных строительных сбережений. А развитие банковских услуг для населения, в целом, характеризуется следующими основными тенденциями: использование стратегий многоканального обслуживания частных лиц, организация комплексного обслуживания и самообслуживания клиентов, постоянное расширение спектра и повышение качества розничных банковских услуг.

В Республике Узбекистан наиболее распространенными формами привлечения денежных средств являются привлечение средств населения во вклады (депозиты), расчеты с использованием банковских пластиковых карточек, прием платежей в пользу юридических лиц.

Несмотря на положительные результаты, достигнутые в последние годы, привлечение денежных средств населения в республике остается пока еще слабо развитым по сравнению с отдельными странами. Недостаточно высокий уровень конкуренции серьезным образом тормозит процессы

увеличения объемов, расширения спектра и повышения качества оказываемых населению услуг. По сравнению с европейскими странами в Беларуси недостаточно развита институциональная и инфраструктура, которая не совсем рационально распределена по территориальному признаку. Это сдерживает развитие конкуренции, негативно влияет на улучшение качества обслуживания населения.

В связи с этим представляется необходимым совершенствовать банковский менеджмент, активно проводить маркетинговые исследования рынка розничных банковских услуг, уделять должное внимание внедрению современных стратегий продаж, новых банковских технологий.

Деятельность наших банков на розничном рынке целесообразно проводить следующим образом:

- стандартизация и автоматизация процесса оказания услуг, организуемая по двум направлениям: продажа индивидуальных услуг, рассчитанных на спрос определенных групп населения и продажа стандартизированных высокотехнологичных базовых услуг, ориентированных на массового потребителя;

- внедрение современных стратегий продаж с использованием принципов универсальности и комплексности при обслуживании населения, методов самообслуживания и сегментации рынка;

- развитие и оптимизация филиальной сети путем создания мини-отделений наряду с сокращением числа полноценных филиалов, сотрудничества с предприятиями торговли и сервиса, отделениями и узлами почтовой связи;

- расширение спектра розничных банковских услуг и повышение их качества, основанное на принципах стандартов качества;

- дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы, которое должно быть направлено на полное удовлетворение потребностей и интересов всех участников правоотношений при предоставлении банковских услуг.

Считаем целесообразным в целях увеличения денежных средств населения в коммерческие банки развить систему маркетинга:

1. Информация позволяет эффективно управлять маркетинговой компанией. Рекламные компании имеют более точную направленность и сфокусированы на нужной клиентской выборке. Профайлы клиентов основаны на всей совокупности данных, собранных в компании (напр. платежные предпочтения, цикл продаж и частота закупок).

3. Расширение каналов маркетинга за счет использования Интернет. Интернет является одним из эффективных и перспективных каналов взаимодействия с клиентами, и этот канал быстро растет.

В поддержке клиентов:

1. Снижение издержек на службу поддержки

Снижение издержек происходит за счет автоматизации рутинных операций, использования базы знаний об обращениях клиентов, автоматизации контроля прохождения заявок. Внедрение системы позволяет снизить время ответа на запрос клиента.

2. Улучшение качества сервиса

Полная информация о клиенте позволяет более точно идентифицировать категорию обращения и точно определить необходимый ресурс для решения проблемы. Не требуется переключаться на других представителей службы поддержки в процессе разговора с клиентом.

3. Повышение удовлетворенности клиента

Обеспечивается ожидание клиента работать с компанией, которая всегда точно и своевременно предоставляет информацию, поддерживает регулярные контакты с ним, всегда вовремя и качественно решает сервисные проблемы, обращается с ним персонализировано и любой человек в компании обладает полной информацией о взаимодействии с ним.

4. Хороший сервис способствует повторным покупкам

Хороший сервис дает клиенту положительный опыт обращения с компанией, повышая желание продолжать взаимодействие с компанией и покупать дополнительные продукты.

5. Служба поддержки может приносить прибыль

Обращение клиента в сервисную службу может быть хорошим шансом продать ему дополнительные продукты или услуги. В дальнейшем появляется возможность предложить клиенту новые продукты или услуги (cross-selling и up-selling).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Нормативно-правовые документы

1. Закон Республики Узбекистан «О Центральном банке» от 21.12.1995г.
2. Закон Республики Узбекистан «О банках и банковской деятельности» от 25.04.1996г.
3. Закон Республики Узбекистан "О потребительском кредите" от 06.05.2006 г. № ЗРУ-33.
4. Указ Президента Республики Узбекистан от 22.01.2018. «О государственной программе по реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017 — 2021 годах в «Год поддержки активного предпринимательства, инновационных идей и технологий» № УП-5308.
5. Указ Президента Республики Узбекистан от 09.01.2018 г. «О мерах по коренному совершенствованию деятельности Центрального банка Республики Узбекистан» №УП-5296.
6. Указ Президента Республики Узбекистан от 02.09.2017г. «О первоочередных мерах по либерализации валютной политики». № УП-5177.
7. Указ Президента Республики Узбекистан от 7.02.2017. Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах № УП-4947
8. Постановление Президента Республики Узбекистан от 23.03.2018. «О дополнительных мерах по повышению доступности банковских услуг». № ПП-3620.
9. Постановление Президента Республики Узбекистан от 16.02.2005 г. "О дальнейшем развитии жилищного строительства и рынка жилья" № ПП-10
10. Постановление Президента Республики Узбекистан от 12.09.2017. «О мерах по дальнейшему развитию и повышению устойчивости банковской

системы республики». № ПП-3270.

11. Постановление Президента Республики Узбекистан от 13.09.2017. «О мерах по дальнейшему совершенствованию денежно – кредитной политики» № ПП-3272.

12. Положение о порядке выдачи кредита овердрафт физическим лицам посредством банковской пластиковой карточки 21.07.2017 г. № 2900

13. Инструкция Центрального Банка Республики Узбекистан от 26 июля 2015 г «О порядке осуществления депозитных операций в банках Республики Узбекистан» № 2711

Доклады Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева:

14. Мирзиёев Ш.М. "Критический анализ, жесткая дисциплина и персональная ответственность должны стать повседневной нормой в деятельности каждого руководителя" Т.: Узбекистан, 2016, 56 с.

15. Мирзиёев Ш.М. «Мы все вместе построим свободное, демократическое и процветающее государство Узбекистан»Т.:Узбекистан, 2017, 104с.

16. Мирзиёев Ш.М. «С нашим многонациональным трудолюбивым народом мы вместе построим свободное демократическое и процветающее государство» Т.: Узбекистан, 2017, 488с.

17. Мирзиёев Ш.М. "Обеспечение верховенства закона и интересов человека-гарантия развития страны и благополучия народа " Т.: Узбекистан, 2017, 48 с.

Учебники и учебные пособия:

18. Банковский маркетинг / ред. А.В. Фалько. - М.: Вече, 2016 г. - 304 с.

19. Банковское дело / ред. Г.Г. Коробова. - М.: Экономистъ, 2016 г. - 751 с.

20. Белоглазова Г.Н., Савинская Н.А. Банковский сектор России: от стабилизации к эффективности СПб.: Издательство СПб ГУ ЭиФ, 2017г. 356 с.

21. Белотелова Н.П., Белотелова Ж.С. Деньги, кредит, банки. Учебник / – М.: Дашков и К, 2010г. – 484с.
22. Варламова Т.Р., Варламова В.А.. Валютные операции.:М.: Дашков и Ко, 2011г. – 270 с.
23. Васильев, Г.А. Рекламный маркетинг: Учебное пособие / Г.А. Васильев, В.А. Поляков. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2013г. - 276 с.
24. Деньги, кредит и банки / под ред. Лаврушин О.И., М.: Кнорус , 2015г.-448 с.
25. Деньги, кредит, банки. Учебник /под ред. Жуков Е.Ф.– М.: Волтерс клувер, 2017. – 432с.
26. Иванов О., Данилин К.. Банковские платёжные агенты. М.:Литрес. 2018г. 543 с.
27. Ильичева, И. В. Маркетинговые технологии: учебно-методическое пособие / И. В. Ильичева. - Ульяновск : УЛГТУ, 2012г. – 158 с.
28. Исаев Р. Секреты успешных банков. Бизнес-процессы и технологии. Практическое пособие. М.: Инфра –М. 2017г. 224с.
29. Калимов Д.А., Томкович Р.Р. Банковские операции. – Мн.: Амалфея, 2015г. 451 с.
30. Калимов Д.А., Томкович Р.Р. Банковские операции. – Мн.: Амалфея, 2014г. 451 с.
31. Конакова Л., Репникова В. Банковский маркетинг: организация, особенности, тенденции / Лола Конакова und Валентина Репникова. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017г. - 168 с
32. Қоралиев Т., Раемова Н. Тижорат банкларининг инвестиция портфели ва уни бошқариш. Монография. Т.: «Iqtisod-Moliya», 2009г. -112 б.
33. Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика. Начальный курс. 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело, 2015г. 576 с.
34. Пухов А.. Продажи и управление бизнесом в розничном банке.

М.:Литрес. 2018г. -516 с.

35. Сплошнов С., Н.Давыдова. Банковский розничный бизнес. Учебное пособие. М.:Литрес. 2018г.- 245 с.

36. Тавасиев А.. Банковское дело. Учебное пособие. М.:Литрес.2017г.- 553с.

Периодическая печать и статистические сборники:

37. Гузов К. О. Депозитный портфель банка: совершенствование методов и инструментов формирования // Банковское дело. - 2017 г. - №2. - электр. версия

38. Сочнев А. Безотзывные вклады // Специально для Банкир.Ру. – 2008 г. – элект. версия

39. Сошина В. Банки завоевывают вкладчиков не только высокими процентами, но и нестандартными продуктами //Банковское обозрение. - 2008 г. - №9. - электр. версия

40. Sabine Reydet Laurence Carsana The effect of digital design in retail banking on customers' commitment and loyalty: The mediating role of positive affect //Journal of Retailing and Consumer Services Volume 37, July 2017, P. 132-138.

https://www.researchgate.net/publication/316503451_The_effect_of_digital_design_in_retail_banking_on_customers'_commitment_and_loyalty_The_mediating_role_of_positive_affect

41. Benjamin S. Kay, Mark D. Manuszak, Cindy M. Vojtech. Competition and complementarities in retail banking: Evidence from debit card interchange regulation //Journal of Financial Intermediation, Volume 34, April 2018, P. 91-108 <https://www.sciencedirect.com/journal/journal-of-financial-intermediation/vol/34>

42. Iberahim H., Mohd Taufik N. K., Mohd Adzmir A. S., Saharuddin H.. Customer Satisfaction on Reliability and Responsiveness of Self Service Technology for Retail Banking Services Open access, Procedia Economics and Finance, Volume 37, 2016, P. 13-20 <https://www.sciencedirect.com/science/>

article/pii/S2212567116300867

43. Julie Froud, Daniel Tischer, Karel Williams It is the business model... Reframing the problems of UK retail banking //Critical Perspectives on Accounting, Volume 42, January 2017, P. 1-19 [https://www.research.manchester.ac.uk/portal/en/publications/it-is-the-business-model-reframing-the-problems-of-uk-retail-banking\(7aa414d7-1373-4c57-8c63-d69e9c146134\)/export](https://www.research.manchester.ac.uk/portal/en/publications/it-is-the-business-model-reframing-the-problems-of-uk-retail-banking(7aa414d7-1373-4c57-8c63-d69e9c146134)/export)

44. Peter Benczur, Giuseppina Cannas, Jessica Cariboni, Francesca Di Girolamo, Sara Maccaferri, Marco Petracco Giudici Evaluating the effectiveness of the new EU bank regulatory framework: A farewell to bail-out?//Stabil Journal of Financial Stability 33 (2017) P. 207–223

45. Prasanna Chandra. Investment Analysis and Portfolio Management. //Tata McGraw-Hill Publishing Company Limited, 2015.pp. 251-254.

46. Top 10 Retail Banking Innovations in the World. October 30, 2017 – <https://thefinancialbrand.com/68377/best-innovations-retail-banking-digital-trends/>

47. Годовой отчёт Центрального Банка Республики Узбекистан за 2017 г.

48. Годовой отчёт АКБ «Агробанка» за 2016, 2017 гг.

Интернет сайты

49. www.cbu.uz –сайт центрального Банка Республики Узбекистан

50. www.elsevier.com/locate/intfin- научный портал

51. www.sciencedirect.com- научный портал

52. www.agrobank.uz –сайт АК Агробанка

53. www.uzbank.net- аналитического портала

Приложение №1

Информация о видах вкладов предлагаемых банком на 01.04.2018 года

п.н.	Наименование	Срок	Ставка	Срок действия вклада		Минимальная сумма вклада	Описание
				начала	конец		
Вклады в национальной валюте							
1	"Зарафшон"	1, 3, 6, 9, 12 и 18 месяцев	14%	12.04.2010 г	не ограничено	не ограничено	Вклад открывается депозитом в наличных или переоформлением старого вклада в банке. Начисленные по вкладу проценты выплачиваются ежемесячно. Вкладчик в праве пополнять свой вклад дополнительными средствами в течении срока вклада.
2	"Қиш зийнати"	1, 3, 6, 9 и 12 месяцев	14%	05.01.2015 г	не ограничено	не ограничено	Вклад открывается депозитом в наличных или переоформлением старого вклада в банке. Начисленные по вкладу проценты выплачиваются ежемесячно. Вкладчик не в праве пополнять свой вклад дополнительными средствами в течении срока вклада.
3	"Бахтли болалик" (14 ёшгача болалар учун)	1 год	10%	04.01.2016 г	31.12.2018 г	100 000 сўм	Вклад открывается депозитом в наличных или переоформлением старого вклада в банке. Начисленные по вкладу проценты выплачиваются ежемесячно. Вкладчик в праве пополнять свой вклад дополнительными средствами в течении срока вклада.
		3 года	12%				
		5 лет	14%				

4	Коммунал 2018	12 месяцев	16%	02.01.2018 г	31.12.2018 г	в сумме, начисленные проценты по которой будут достаточны для выплаты коммунальных услуг	Начисленные проценты направляются к оплате коммунальных услуг.
5	Юрт тинчлиги	3 месяцев	13%	02.01.2018 г	31.12.2018 г	3 млн.сум	Вклад открывается депозитом в наличных, через банковскую карту или переоформлением старого вклада в банке. Начисленные по вкладу проценты выплачиваются ежемесячно. Вкладчик не в праве пополнять свой вклад дополнительными средствами в течении срока вклада.
		6 месяцев	14%				
		9 месяцев	15%				
		12 месяцев	16%				
6	Тадбиркор сармойси	3 месяцев	13%	02.01.2018 г	31.12.2018 г	3 млн.сум	Вклад открывается депозитом в наличных, через банковскую карту или переоформлением старого вклада в банке. Начисленные по вкладу проценты выплачиваются ежемесячно. Капитализацию можно проводить в мобильном приложении AGROBANK MOBILE. Вкладчик в праве пополнять свой вклад дополнительными средствами в течении срока вклада.
		6 месяцев	14%				
		9 месяцев	15%				
		12 месяцев	16%				
7	Эйтибор	3 месяцев	14%	02.01.2018 г	31.12.2018 г	5 млн.сум	Вклад открывается депозитом в наличных, через банковскую карту или переоформлением старого вклада в банке. Начисленные по вкладу проценты
		6 месяцев	15%				
		9 месяцев	16%				

		12 месяцев	17%				автоматически выплачиваются ежемесячно на пластиковую карту вкладчика. Вкладчик не в праве пополнять свой вклад дополнительными средствами в течении срока вклада.
8	Барака	3 месяцев	14%	02.01.2018 г	31.12.2018 г	5 млн.сум	Вклад открывается депозитом в наличных, через банковскую карту или переоформлением старого вклада в банке. Начисленные по вкладу проценты автоматически выплачиваются ежемесячно на пластиковую карту вкладчика. Вкладчик в праве пополнять свой вклад дополнительными средствами в течении срока вклада.
		6 месяцев	15%				
		9 месяцев	16%				
		12 месяцев	17%				
9	“СПК МУДДАТЛИ 2”	6 месяцев	15%	23.10.2017	31.12.2018 г	1 000 000 сум	Вкладчик в праве ежемесячно получать начисленные по вкладу проценты по средством перевода на пластиковую карту или для иных платежей на основании заявления владельца пластиковой карточки после 15 числа каждого месяца.
		9 месяцев	16%			5 000 000 сум	
		12 месяцев	17%			10 000 000 сум	
10	“СПК ЖАМФАРМА”	12 месяцев	17%	20.05.2017	31.12.2018 г	1 000 000 сум	Вкладчик в праве ежемесячно получать начисленные по вкладу проценты по средством перевода на пластиковую карту или для иных платежей на основании заявления владельца пластиковой карточки после 15 числа каждого месяца. Вкладчик в праве пополнять свой вклад дополнительными средствами в течении срока вклада.

Вклады в иностранной валюте							
11	"Capital-Lux"	3 месяцев	2,5%	02.01.2017 г	31.12.2018 г	Не ограничено	Вкладчик в праве ежемесячно получать начисленные по вкладу проценты. Проценты выплачиваются в валюте вклада. Начисленные но не выплаченные проценты не добавляются в основную сумму вклада.
		6 месяцев	3%				
		9 месяцев	3,5%				
		12 месяцев	4%				
12	"Comfort"	3 месяцев	2,5%	02.01.2017 г	31.12.2018 г	Не ограничено	Вкладчик в праве ежемесячно получать начисленные по вкладу проценты. Проценты выплачиваются в валюте вклада. Начисленные но не выплаченные проценты не добавляются в основную сумму вклада. Вкладчик в праве пополнять свой вклад дополнительными средствами в течении срока вклада.
		6 месяцев	3%				
		9 месяцев	3,5%				
		12 месяцев	4%				

* Депозиты принимаются в иностранной валюте

Информация о самых прибыльных предложениях в разрезе банков

<i>N</i>	<i>Название банка</i>	<i>Самый прибыльный вклад в наличной форме</i>	<i>Самый прибыльный вклад с пластиковой карты</i>
1	АКБ «Агробанк»	17 % годовых на 9 месяцев, минимальный вклад – 5 млн, на 12 месяцев – 3 млн	17 % годовых на 9 месяцев, минимальный вклад – 5 млн, на 12 месяцев – 3 млн
2	АКБ «Asia Alliance Bank»	18 % годовых на 12 месяцев, минимальный вклад – 500 тыс.	16 % годовых на 6 месяцев, минимальный вклад – 500 тыс., возможно пополнение счета
3	АК «Алокабанк»	16 % годовых на срок от 3 до 24 месяцев, максимальный вклад –100 млн. Для вкладов на 12 и 24 месяца возможно пополнение счета	15 % годовых для обладателей пластиковых карт других банков на 12 месяцев, минимальная сумма вклада – 1 млн, максимальная – 100 млн, проценты выплачиваются на карточку. 7 % годовых для обладателей пластиковых карт АК «Алокабанк», сумма вклада не ограничена, проценты можно получать наличными
4	АКБ «Асака»	17 % годовых на срок от 1 до 24 месяцев	17 % годовых на срок от 1 до 6 месяцев
5	ЧАКБ «Давр-банк»	16 % годовых на 13 месяцев, минимальная сумма – 50 тыс.	16 % годовых на 13 месяцев, минимальная сумма вклада – 50 тыс.
6	Ziraat bank Uzbekistan (бывший АО «UT BANK»)	10 % годовых на 3, 6, 9, 12 месяцев, минимальный вклад – 500 тыс., возможно пополнение счета	10 % годовых на 3, 6, 9, 12 месяцев, минимальный вклад – 500 тыс., возможно пополнение счета
7	АКБ «InFinbank»	19 % годовых на 18 месяцев. Первые 9 месяцев возможно пополнение при условии, если вносится сумма более 500 тыс.	19 % годовых на 18 месяцев. Первые 9 месяцев возможно пополнение при условии, если вносится сумма более 500 тыс.
8	АИКБ «Ипак йули банк»	14% годовых на 3 месяца	14% годовых на 3 месяца
9	АИКБ «Ипотека-банк»	17 % годовых	0,1 % годовых

		на 1, 3, 6 месяцев	до востребования, предусмотрена капитализация
10	АКБ «Капиталбанк»	18 % годовых на 12 месяцев, возможно пополнение	18 % годовых на 12 месяцев, возможно пополнение
11	АО «KDB Bank Uzbekistan»	Вклады не принимаются	Вклады не принимаются
12	АКБ «Кишлок курилиш банк»	19 % годовых на 12 и 24 месяца, минимальный вклад – 1 млн	16 % годовых на 3 и 12 месяцев, вклад может быть от 1 млн до 150 млн
13	Национальный банк ВЭД	17 % годовых на 12 месяцев, возможно пополнение	17 % годовых на 12 месяцев, возможно пополнение
14	ЧАКБ «Ориент Финанс»	16 % годовых на 3, 6, 12 месяцев, минимальный вклад – 100 тыс.	Вклады не принимаются
15	ЧАКБ «Ravnaq-bank»	11 % годовых на 12 месяцев	Вклады не принимаются
16	АКБ «Савдогар»	18 % годовых на 2, 3, 6 и 12 месяцев	18 % годовых на 2, 3, 6 и 12 месяцев
17	ЧАБ «Трастбанк»	16 % годовых на 3 месяца, минимальный вклад – 1 млн	16 % годовых на 3 месяца, минимальный вклад – 1 млн
18	ЧАКБ «Туркистон»	18 % годовых на 6 месяцев	18 % годовых на 6 месяцев, проценты возможно получить наличными
19	АКБ «Туронбанк»	16 % годовых на 3 месяца	16 % годовых на 3 месяца
20	АКБ «УзПСБ»	18 % годовых на 4 месяца, минимальный вклад – 100 тыс.	17 % годовых на 5 месяцев, минимальный вклад – 100 тыс.
21	ЧАКБ «Универсал банк»	18% годовых на 12 и 36 месяцев, минимальный вклад – 150 тыс.	15 % годовых на 12 месяцев, минимальный вклад – 150 тыс.
22	ЧАКБ «Hi-Tech Bank»	17 % годовых на 18 месяцев, минимальный вклад – 1 млн	15 % годовых на 3 месяца, минимальный вклад – 500 тыс.
23	АК «Халк банк»	16 % годовых на 12 месяцев	14 % годовых на 5 месяцев, возможно пополнение счета

24	АКБ «Намкорбанк»	19 % годовых на 12 месяцев, минимальный вклад – 1 млн	19 % годовых на 9 месяцев, минимальный вклад – 1 млн, открывается в режиме онлайн
25	АКБ «Микрокредитбанк»	18 % годовых на 12 и 24 месяца, возможно пополнение счета	10 % годовых на 6 и 12 месяцев, возможно пополнение счета