

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**ТАШКЕНТСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ
КРЕДИТНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

“УТВЕРЖДАЮ”

декан кредитно-экономического
факультета доц.Обломуродов Н.Н.

“ _____ ” _____ 2016г.

КАФЕДРА “БАНКОВСКОЕ ДЕЛО”

НУРУЛЛАЕВА ЛОЛИТА ВАЛЕРЬЕВНА

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ УСЛУГ БАНКОВ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на соискание степени бакалавра по направлению
5230700 – “Банковское дело”

Научный руководитель:
доц.Азимова Ш. _____

“ _____ ” _____ 2016г.

“Рекомендуется к защите”
Заведующий кафедрой
к.э.н., доц. Саидов Д. _____
“ _____ ” _____ 2016г.

ТАШКЕНТ – 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ	7
1.1. Место депозитных услуг в розничном банковском бизнесе.....	7
1.2. Сущность депозитов и их классификация.....	15
1.3. Сущность, принципы формирования депозитной политики и ее роль в обеспеченности устойчивости коммерческого банка.....	26
ГЛАВА 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕПОЗИТНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ЕЕ АНАЛИЗ.....	37
2.1. Анализ депозитной базы коммерческих банков Республики Узбекистан.....	37
2.2. Оценка деятельности ОАКБ «Капиталбанк» в сфере привлечения депозитов.....	47
2.3. Депозитные риски и управление ими.....	53
ГЛАВА 3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ УСЛУГ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	67
3.1. Принципы построения депозитной политики в современных условиях.....	67
3.2. Совершенствование депозитных услуг коммерческих банков.....	76
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	83
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	86
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	93

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. В последние годы банковский рынок услуг стал динамично развиваться. Капитал банков, объем привлеченных вкладов, активы банковской системы имеют повышательный тренд. Как отметил И.А. Каримов в своем выступлении «В 2015 году было обеспечено дальнейшее укрепление банковской системы, повышения уровня капитализации и расширения инвестиционной активности банков. Совокупный капитал банковской системы увеличился по сравнению с 2014 годом на 23,3 процента и достиг 7,8 триллиона сумов. За последние 5 лет данный показатель вырос в 2,4 раза»¹.

Специфика банковского учреждения как одного из видов коммерческого предприятия состоит в том, что подавляющая часть его ресурсов формируется не за счет собственных, а за счет заемных средств. Возможности банков в привлечении средств не безграничны и регламентированы со стороны центрального банка в любом государстве.

Основную часть ресурсов банков формируют привлеченные средства, которые покрывают до 90% всей потребности в денежных средствах для осуществления активных банковских операций. Коммерческий банк имеет возможность привлекать средства предприятий, организаций, учреждений, населения и других банков в форме вкладов (депозитов) и открытия им соответствующих счетов. Особенность депозита, заключается в его двойственной природе. Депозиты являются для вкладчиков потенциальными деньгами. Но в тоже время “банковские деньги” приносят процент. Они выступают для вкладчика в двойной роли: в роли денег, с одной стороны, и в роли капитала, приносящего процент, с другой.

Таким образом, одним из источников наполнения денежных потоков являются депозитные вклады граждан и предприятий. Депозитные вклады приносят их владельцам довольно распространенные во всем мире виды пассивных доходов - проценты. Чем более стабильна экономика в стране, тем больше доверие лиц, которые владеют временно свободными средствами, и

¹ Каримов И.А. Наша главная цель – углубить осуществляемые реформы и структурные преобразования в экономике, обеспечить ускоренное развитие частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса. – Тошкент: «Узбекистон», 2016. С.67

тем они склонны к заключению депозитных договоров и размещению своих капиталов на банковских счетах.

Цель выпускной квалификационной работы - изучить и проанализировать депозитные услуги коммерческих банков республики на современном этапе и рассмотреть пути их совершенствования.

В соответствии с целью ставятся следующие **задачи** работы:

- рассмотреть место депозитных услуг в розничном банковском бизнесе;
- раскрыть экономическую сущность депозитов, дать классификацию депозитов;
- исследовать организацию работы с депозитами в коммерческих банках;
- разработать рекомендации по совершенствованию депозитной политики коммерческого банка и расширению депозитных услуг коммерческих банков.

Степень разработанности проблемы. Оценивая степень разработанности темы исследования, следует отметить недостаточность научных работ, посвященных комплексному исследованию деятельности банков по оказанию услуг населению. Вместе с тем вопросы организации депозитных, кредитных операций, операций с пластиковыми картами освещены в трудах ученых: О.И. Лаврушина, Л.П. Кроливецкой, Г.Н. Белоглазовой, В.И. Колесникова, Ю.А. Бабичевой, Е.Ф. Жукова, В.М. Усопкина, и других.

Отечественный рынок депозитных розничных банковских услуг находится на стадии формирования. Его дальнейшему развитию должно способствовать: повышение доверия населения к банкам, совершенствование законодательства, развитие конкуренции. Более эффективной деятельности банков будут способствовать результаты маркетинговых исследований и формирование на их основе соответствующего портфеля продуктов и услуг, повышение качества обслуживания.

Объектом работы стала политика в области депозитных услуг банковского сектора Республики Узбекистан и, в частности, ОАКБ «Капиталбанк».

Предметом являются банковские депозитные услуги и современные технологии их предоставления.

Нормативную базу составили законодательные и нормативные акты, регулирующие деятельность коммерческих банков в Республике Узбекистан. Теоретическую основу исследования заложили работы в области развития банковских систем, деятельности коммерческих банков и банковского маркетинга.

Информационной базой работы послужили статистические материалы государственной статистики, Центрального Банка Республики Узбекистан, материалы коммерческих банков Узбекистана, и собственные исследования.

Теоретическая и практическая значимость работы. Предложенные автором положения и подходы могут послужить основой для дальнейших теоретических разработок по данной проблематике. Основные научные идеи выводы и рекомендации могут быть использованы в банковской деятельности и в учебном процессе при подготовке специалистов банковского дела.

Структура работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложения.

Во введении обоснована актуальность выбранной темы, определены цель и задачи работы, сформулирована теоретическая и практическая значимость.

Первая глава работы посвящена теоретическим аспектам осуществления депозитных услуг коммерческими банками. Здесь рассматривается сущность розничных банковских услуг и показана роль депозитных услуг в деятельности банка, раскрывается сущность депозитов, их особенности.

Во второй главе рассматривается процесс формирования и реализации депозитной политики банка, дается анализ депозитных услуг как банковской

системы республики в целом, так и ОАКБ «Капиталбанк» в частности. Здесь же освещены риски депозитных операций.

Третья глава посвящена рассмотрению проблем и путей их решения в сфере предоставления депозитных услуг.

В заключении сформулированы основные выводы и предложения по теме исследования.

В конце работы приводится список использованной литературы.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

1.1. Место депозитных услуг в розничном банковском бизнесе

В научной литературе имеется много определений банковской услуги. Необходимо отметить, что экономическая наука под услугами понимает своеобразный полезный эффект труда, не создающего материальных благ, но полезного именно как процесс. Услуга - это вид деятельности, работ, в процессе выполнения которых не создается новый, ранее не существовавший материально-вещественный продукт, но изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта. Другими словами, услуга - это нематериальные блага как особый вид результатов или продуктов труда. То есть, операции банков в их собственном качестве с точки зрения результата

эффекта такой деятельности - это оказание услуг клиентам. Именно наличие клиента и предопределяет трансформацию операции банка в его услугу.

«Банковская услуга – операции банка, совершаемые с целью удовлетворения потребностей клиента».² С позиции маркетинга, банковская услуга является синонимом банковского продукта. То есть маркетинговый подход не делает разграничений между данными понятиями. «Под банковской услугой (продуктом) понимается разнообразные действия на финансовом рынке, денежные операции, осуществляемые коммерческими банками за определенную плату по поручению и в интересах своих клиентов, а также действия, имеющие целью совершенствование и повышение эффективности банковского предпринимательства».³ Однако, с точки зрения клиентского подхода банковская услуга и банковский продукт понятия разные. «Банковская услуга - итог деятельности банка по удовлетворению потребностей его клиентов. Банковский продукт характеризуется как конкретное воплощение банковской услуги».⁴

Таблица 1

Банковские розничные услуги и продукты⁵

Виды банковских розничных услуг	Банковские розничные продукты
Депозитные услуги	Сберегательный вклад, срочный вклад, вклад до востребования
Кредитные услуги	Потребительский и ипотечный кредит
Услуги доступа к различным платежным системам	Переводы Western Union, Золотая Корона и т.д.
Услуги по хранению	Индивидуальный банковский сейф
Расчетно-кассовые услуги	Расчетный счет, валютный счет

«Банковская услуга – совокупность действий по созданию банковского продукта»⁶.

Банковская услуга обладает специфическими свойствами:

² Банковское дело: Учебник для вузов. 2-е изд./ Под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой.-СПб.: Питер, 2010.С.27.

³ Там же. - С.28.

⁴ Банковское дело: Учебник для вузов. 2-е изд./ Под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой.-СПб.: Питер, 2010.С.28

⁵ Перехожев В.А. Конкурентоспособность банковских продуктов на региональном рынке: Автореф. дис. канд. эконом. наук. - СПб.,2004.

⁶ Банковское дело. Экспресс-курс: учебное пособие/ кол. авторов ; под. ред. О.И. Лаврушина.-3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009.С.14.

- абстрактность, услуга не материальна, хотя свою материальность она получает с помощью договорных отношений;
- сложность для восприятия, имеется ввиду сложность понимания процесса оказания услуг и требует определенной квалификации от ее пользователей.
- непостоянство качества, изменчивость услуги зависит от многих факторов, таких как, время, место, контрагенты и условия ее предоставления. Достичь постоянства качества услуги невероятно сложно;
 - неотделимость от источника, банковская услуга в отличие от продукта сосуществует только вместе с ее получателем.
 - имеет юридический характер;
 - платность, преследует коммерческие цели;
 - многократность, обычно договор, заключенный между банком и клиентом подразумевает многократное оказание услуги;

Таким образом, специфика банковской услуги заключается, во-первых, в ее принадлежности к сфере услуг, а во-вторых, в специфичности банковской деятельности. Главной целью розничной банковской услуги является максимальное удовлетворение потребностей людей. Банковская услуга является частью финансового рынка и зависит от ситуации, складывающейся на нем. Факторы, которые влияют на рыночную ситуацию, могут быть совершенно разными. К таким факторам относятся экономическая ситуация в целом в республике, степень развития банковского законодательства, отвечающего требованиям рыночной экономики, политика банка относительно проводимых операций и наконец один из главных - конкуренция банков в сфере предоставляемых услуг.

Национальная банковская система в начале своего развития была нацелена на корпоративных клиентов. Среди услуг оказываемых физическим лицам она присутствовала лишь в форме выдачи заработной платы. Действительно, банку выгоднее и проще привлечь крупное юридическое лицо, чем инвестировать средства в привлечение большого количества физических лиц и разработку новых банковских продуктов. Однако в

современных условиях сильной банковской конкуренции ведется борьба за каждого клиента.

Классически банковский бизнес делится на корпоративный и розничный. Необходимо отметить, что каждый из вышеупомянутых видов деятельности способен существовать самостоятельно в виде самостоятельных филиалов банков. В средствах массовой информации розничный банковский бизнес называют «неторговым», хотя это не совсем корректно: неторговые операции имеют место и в корпоративном секторе. Точное определение термину «розничный банковский бизнес» очень сложно. Так как, данное понятие не сформулировано ни в нормативной, ни в законодательной базе, а следовательно, может трактоваться по - разному. Это обстоятельство является неплохой причиной для появления соперничества между менеджерами и подразделениями за сферы влияния. Определение розницы как деятельности по предоставлению банковских услуг физическим лицам не полноценно. Обратимся к самой известной розничной услуге - выдача заработной платы. Она нацелена на средних и крупных корпоративных клиентов, хотя операции в основном ведутся с физическими лицами.

Еще одним продуктом симбиоза розничного и корпоративного банковского бизнеса является - корпоративная карта, предназначенная для юридических лиц. Можно привести обратные примеры финансовых услуг предназначенных для корпоративных клиентов - перевозка ценностей клиента. При этом объемы по данным услугам достигают внушительных размеров и занимают значительный удельных вес среди всех услуг банка.

Таким образом, давать определение розницы через юридический статус пользователей не совсем корректно. Исходя, из выше изложенного можно сделать заключение, что банковская розничная услуга - совокупность согласованных действий, в результате которых происходит использование денежных ресурсов на цели личного потребления клиентов.

С целью классификации деятельности современного банка, необходимо провести границу между розничными и корпоративными операциями. Корпоративные операции банка несколько проще, чем розничные и поэтому

классифицировать их легче. Розница же является более обширной группой с менее четкими границами. Классификация всегда условна. На какие группы разбить розничные услуги зависит от цели, которую преследует классификация. Рассмотрим различные подходы по классификации розничных услуг. Юридический подход исходит из юридического статуса клиента. Маркетинговый подход - определяет услуги через призму способа продаж и продвижения. Технологический подход - акцентирует внимание на технологии и степени автоматизации. Организационный подход - группирует по способу ведения операций относительно внутри банковской структуры.

Любая классификация представляет собой форму передачи информации, которая способна помочь в достижении поставленной цели. Кроме того классификация указывает на определенные свойства услуг и операций, которые дают возможность решать задачи и правильно ориентироваться в банковском бизнесе. Как было отмечено выше, розничные операции - это в первую очередь обслуживание физических лиц, а потом в меньшей степени и юридических. Организация состоит из физических лиц и зачастую финансовые компании, предоставляют финансовые услуги клиентам - физическими лицами. В этой связи сгруппируем розничные услуги исходя из юридического статуса клиента.

1) Операции по обслуживанию физических лиц, которые являются клиентами банка самостоятельно без какой-либо организации. Примером таких операций может быть конвертация валюты или открытие депозита клиента, который отдал предпочтение банку по территориальному признаку.

2) Смешанные операции, оказание физическим лицам розничных услуг через финансовое обслуживание юридического лица - отдельные договоренности сотрудников предприятия с банком по оплате коммунальных услуг.

3) Условные розничные операции, подразумеваются такие операции, которые осуществляются как физическими, так и юридическими лицами исходя из необходимости клиента, кроме того по стилю их исполнения банком одинаковы с операциями связанными с физическими лицами, однако принадлежат они только к корпоративному бизнесу.

4) Приват банкинг, здесь подразумевается трастовое управление активами клиента, например операции с ценными бумагами или же консалтинг по специальным вопросам.

Маркетинговый подход по группировке розничных услуг. Одними из основных специфических свойств услуги является нацеленность на удовлетворение потребности клиентов и ее платность, за услуги надо платить. С целью продвижения банковских услуг и максимизации прибыли банки проводят маркетинговые исследования. Физические лица являются целевой аудиторией розничных услуг. Любой банковский продукт обладает целым рядом выгод и преимуществ. Важно разным потенциальным клиентам показать продукт с точки зрения полезности именно для него. С этой целью изучаются потребители банковских продуктов. Итак, перечислим виды розничных услуг (см. рис1).



Рис. 1. Классификация розничных банковских услуг ⁷

⁷ Схема составлена автором на основе: Банковский розничный бизнес: Учебное пособие /Калистратов Н.В., Кузнецов В. А., Пухов А.В. - Издательская группа «БДЦ Пресс», 2006. - С.56

Каждая группа услуг содержит в себе конкретную степень вовлечения в них клиента, и соответственно, определенную долю осуществляемых банком услуг. Депозитные услуги - это услуги по привлечению денежных средств клиентов во вклады. Большая доля привлеченных средств банка создается с помощью клиентов, которые вкладывают определенные суммы денежных средств в банк в виде вклада. Подразумеваются депозитные услуги по накоплению, сбережению и хранению денег в национальной и иностранных валютах на счетах физических лиц, или же операции по купле-продаже долговых инструментов физическим лицам, например с депозитными сертификатами. Разумеется, депозитные услуги также пользуются спросом и у юридических лиц, но отличаются они целью и отношением к вкладным денежным средствам, поэтому это корпоративный бизнес. Сберегательный бизнес при детальном изучении является неоднородным. Выделяются конкретные отдельные группы клиентского интереса к конкретным сторонам депозита под проценты. Во-первых, это возможность удовлетворить потребности клиентов в накоплении денег. Накапливая средства, клиент например, на машину, прежде всего, заинтересован в депозите с капитализацией процентов. Во-вторых, потребности в страховании денежных средств от инфляции и получении достойного уровня дохода при наступлении времени их снятия со счета. Данные клиенты обращают внимание на уровень процентной ставки, капитализацию процентов, они готовы размещать средства на длительный срок при условии повышения ставки. В-третьих, желание получения постоянного дохода в виде рентных платежей. Депозиты, обладающие такими свойствами, пользуются большой популярностью у пенсионеров, которые заинтересованы в постоянных равных выплатах. Процентная ставка для них играет не последнюю роль, однако наиболее значимый фактор при выборе банка является умение сотрудников быть обходительными с ним, так как эта категория клиентов считает банк одним из неформальных социальных мест. Участие клиента в депозитных операциях не значительна, однако от его вклада зависит устойчивость и ликвидность банка.

Кредитные услуги - это услуги по выдаче банком кредита физическим лицам на основе платности, срочности, возвратности и целевого использования. Активные операции играют важную роль в банковском розничном бизнесе. Конечно, наиболее известными активными операциями являются потребительское и ипотечное кредитование, а также нецелевое розничное кредитование физических лиц. Кредитование населения является нелегкой маркетинговой и технологической задачей для банка. Во-первых, возникает необходимость в расходах на рекламу с целью привлечения заемщика, так как люди еще не привыкли пользоваться кредитными ресурсами. Еще одной важной чертой розничного кредитования является большая степень риска не возврата заемных средств, так как физическое лицо по своей природе менее стабильно в финансовом плане, чем юридическое лицо. Если говорить о классификации кредитов, то можно выделить наиболее удобный способ - группировка по целям предоставления. Данный способ позволяет определить схему предоставления, определения и минимизацию рисков и способов возврата кредитов.

Комиссионно-посреднические услуги - услуги позволяющие клиентам производить расчеты и выплаты, эффективно управлять своими активами с помощью банков, а также осуществлять обмен валюты.

Трастовые услуги - это услуги доверительного управления активами клиентов банка. Максимальное участие клиента в операциях предполагает такая группа банковских операций как: доверительные и комиссионно-посреднические, осуществляемые по поручению клиентов и на условиях получения банком комиссии. Целью привлечения банком средств клиента является не только прямое извлечение прибыли, но и возможность аккумуляции данных средств с целью последующего их использования, выполняя общественно необходимую функцию платежей. При этом за услуги, предлагаемые своим клиентам, банк обычно взимает комиссию.

К комиссионным операциям также относят аренду сейфов, хранение ценностей и прочие услуги, например пересчет и проверка банкнот, доставка наличности.

Итак, депозитные услуги относятся к классическому и самому распространенному виду розничного бизнеса коммерческих банков. Сберегательный бизнес - вид розничных банковских услуг, который можно считать наиболее известным потребителям, главным объектом которого является – депозит.

1.2. Сущность депозитов и их классификация

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.

Таким образом, можно утверждать, что банк прямо заинтересован в привлечении средств клиентов в форме вкладов и/или депозитов (естественно под приемлемые условия, в том числе процентные).

Депозиты физических лиц – это денежные средства в национальной и иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода на условиях договора банковского вклада. Согласно Гражданскому Кодексу Республики Узбекистан под договором банковского вклада понимается договор, заключенный на условиях выдачи вклада по

первому требованию (вклад до востребования) либо на условиях возврата вклада по истечении определенного договором срока (срочный вклад).

Существуют различные виды депозитов. Рассмотрим некоторые из них.

По экономическому содержанию депозиты принято подразделять на 4 группы:

- ✓ срочные депозиты
- ✓ депозиты до востребования
- ✓ сберегательные депозиты
- ✓ сберегательный (депозитный) сертификат

Срочные депозиты, привлеченные банками, представляют собой средства юридических и физических лиц на строго оговоренный срок и уплатой процентов, указанных в договоре. Согласно Положению ЦБ РУз № 319 от 15 марта 1997 г. «О депозитах в банках РУз» выделяются:

- ✓ депозиты сроком до 30 дней
- ✓ депозиты сроком до 90 дней
- ✓ депозиты сроком до 180 дней
- ✓ депозиты сроком до 365 дней
- ✓ депозиты сроком более 365 дней.

Проценты, которые получит владелец срочного вклада (депозита), зависят от срока, суммы вклада (депозита) и выполнения им условий договора. Чем длительнее срок и больше сумма вклада (депозита), тем больше размер процентов. Существенным моментом является частота выплаты дохода: чем реже выплаты, тем выше уровень процентной ставки.

С целью заинтересовать вкладчиков банки используют различные способы исчисления и уплаты процентов (простые проценты, сложные проценты, фиксированная процентная ставка, плавающая ставка и др.).

Кроме того, срочные вклады подразделяются на:

- ✓ Депозиты с твердым сроком (назначается фиксированный срок, по истечении которого депозиты превращаются во вклады до востребования);
- ✓ Депозиты с условным сроком (в случае неизъятия автоматически

продлеваются на тот же срок с теми же условиями);

✓ Депозиты с предварительным уведомлением (назначается минимальный обязательный срок хранения, после которого можно изъять вклад в любое время, но с предварительным уведомлением банка за 5-15 дней).

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.

Депозиты до востребования представляют собой средства на счетах до востребования юридических и физических лиц для текущей цели, которые могут быть востребованы в любой момент. Банк должен по первому требованию (но не позже дня, следующего за днем поступления в банк соответствующего распоряжения депозитора, если иные сроки не предусмотрены депозитным договором) депозитора исполнять его поручение по платежам.

Депозиты до востребования классифицируются в зависимости от характера и принадлежности средств, хранящихся на счетах:

✓ средства на расчетных, текущих, бюджетных счетах предприятий и организаций разных форм собственности;

✓ средства на специальных счетах по хранению различных (по целевому экономическому назначению фондов);

✓ собственные средства предприятий, предназначенные для капитальных вложений;

✓ средства предприятий и организаций в расчетах;

✓ средства на корреспондентских счетах по расчетам с другими банками;

✓ средства местных бюджетов.

Преимущество размещения денег в банке на условиях «до востребования» - высокая ликвидность (быстрое обращение в «живые» деньги).

Однако с точки зрения банка этот ресурс, отличающийся повышенной мобильностью, является не очень надежным, поэтому процент, который он платит за данные привлеченные средства, относительно невелик. Несмотря на высокую подвижность средств на счетах до востребования, имеется возможность определить их минимальный, неснижаемый остаток, и использовать его в качестве стабильного кредитного ресурса.

Разновидностью депозитов до востребования являются так называемые карт-счета, которые используются для отражения операций, осуществляемых с использованием банковских пластиковых карточек.

Банковская пластиковая карточка - платежный инструмент, обеспечивающий доступ к банковскому счету и проведение безналичных платежей за товары и услуги, получение наличных денежных средств и осуществление иных операций в соответствии с законодательством Республики Узбекистан.

Различают дебетовые и кредитные карточки. К разновидности депозитов до востребования относятся дебетовые карточки.

Дебетовая карточка - карточка, при использовании которой операции производятся в пределах остатка средств на счете, а также в пределах овердрафта, если он предусмотрен договором между и владельцем счета.

Все более актуальным в последнее время становится привлечение клиентов в зарплатные проекты.

Каким же образом реализуется зарплатный проект? Схема взаимодействия банка и клиента оптимальна и проста.

Организация (определившись с условиями реализации проекта) подписывает договор. После подписания договора банк:

- откроет необходимые счета;
- изготовит пластиковые карты и предоставит их сотрудникам.

Организация ежемесячно перечисляет одним сводным платежным поручением общую сумму выплат сотрудникам. Банк, получая средства, в кратчайшие сроки зачисляет их на пластиковые карты сотрудников в соответствии с предоставленным реестром.

Преимущества для населения:

1. Исчезают риски хранения и транспортировки наличных денег;
2. Нет необходимости стоять в очереди за зарплатой;
3. Повышается конфиденциальность информации о заработках, информация о том, какую сумму получил тот или иной сотрудник становится банковской тайной;
4. Пластиковая карта помогает избавиться от проблем декларирования средств при поездках за рубеж.

Сберегательные депозиты - депозиты, формируемые посредством периодических взносов, открываются физическим и юридическим лицам при желании аккумулировать на депозитном счете конкретную денежную сумму для реализации определенной цели. К основным формам сберегательных депозитов относятся:

- депозиты на сберегательных книжках (на предъявителя, именные);
- депозиты с выпиской состояния счета;
- депозиты с уведомлением.

При открытии сберегательного депозитного счета банк выдает физическому лицу сберегательную книжку, в которой банком будут отражаться все операции. В случае закрытия счета сберегательная книжка возвращается банку. Юридические лица открывают сберегательный депозитный счет, на основе договора в установленном порядке.

Депозиты с выпиской состояния счета в отличие от депозита на сберегательных книжках ведутся на лицевых счетах, выписки из которых периодически по срокам указанным в условия договора, высылаются в адрес депозитора. Это освобождает вкладчиков от необходимости посещения банка и позволяет поддерживать с ними отношения через почту. Банк изымает плату со счета вкладчика в размере расходов по пересылке выписок через почту.

Особенность сберегательного депозита с уведомлением заключается в том, что - списание со счета осуществляется с предварительным уведомлением в заранее оговоренный в договоре срок. Чем больше срок уведомления - тем выше может быть ставка процента за депозит.

Сберегательные вклады имеют свои выгоды и недостатки для банков. Значение сберегательных вкладов для банков состоит в том, что с их помощью мобилизуются неиспользованные доходы населения и превращаются в производительный капитал. Недостатки же для банков состоят в необходимости выплаты повышенных процентов по вкладам и подверженности этих вкладов экономическим, политическим, психологическим факторам, что повышает угрозу быстрого оттока средств с этих счетов и потерю ликвидности банка.

Широкое развитие в банковской практике получили депозитные сертификаты. Сберегательный (депозитный) сертификат является ценной бумагой, удостоверяющей сумму вклада, внесенного в банк, и права вклада (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.

Существуют две разновидности депозитных сертификатов — непередаваемые, которые хранятся у вкладчика и по наступлении их срока предъявляются в банк, и передаваемые, которые свободно продаются на вторичном денежном рынке.

В случае досрочного предъявления сберегательного (депозитного) сертификата к оплате банком выплачиваются сумма вклада и проценты, выплачиваемые по вкладам до востребования, если условиями депозита не установлен иной размер процентов.

Владельцы депозитных сертификатов имеют два преимущества. Во-первых, депозитный сертификат в отличие от других инструментов депозитной политики является предметом биржевой игры, и, следовательно, его владелец может рассчитывать на извлечение дополнительной прибыли в результате благоприятного изменения конъюнктуры рынка. Во-вторых, в случае осуществления правительством намерений о замораживании депозитов предприятий приобретение сертификата, имеющего свободное хождение на рынке, даст их владельцам некоторую свободу маневра. В этой ситуации сертификат становится альтернативным средством платежа.

Также депозиты можно классифицировать:

- По степени удорожания:
 - бесплатные - средства на расчетных, текущих счетах клиентов;
 - платные - средства на депозитных счетах;
 - дорогие - межбанковский кредит, кредит у ЦБ.
- По способу оформления:
 - оформленные договором (расчетные, текущие счета и депозиты юридических лиц);
 - оформленные сберегательной книжкой;
 - оформленные ценными бумагами (депозитный и сберегательный сертификаты, облигации, векселя).
- По возможности пополнения:
 - Вклады без дополнительных взносов;
 - Вклады с дополнительными взносами.
- По времени начисления процентов:
 - По истечении срока вклада
 - Ежеквартально или ежемесячно (по истечении квартала или месяца либо проценты уплачиваются вперед)
- По способу начисления процентов:
 - С использованием простых процентов
 - С использованием сложных процентов
 - С фиксированной процентной ставкой
 - С плавающей процентной ставкой
 - С возрастающей процентной ставкой (ставка может возрастать по мере увеличения срока хранения вклада либо по мере увеличения объема депозита, в частности при дополнительных взносах).

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

Главным нововведением можно считать появление в рознице так называемых структурных, или, как их еще называют, индексируемых депозитов.

Индексируемый депозит — это вклад, процентная ставка которого привязана к определенному рыночному индикатору, например к учетной ставке Центрального банка, LIBOR, РТС, ценам на золото, нефть, стоимости продуктовой корзины, валютной паре и т.д.

Распространены четыре основных вида индексируемых депозитов — на рост/снижение цен на нефть, золото, курса валюты и к биржевым котировкам акций крупных компаний.

Индексируемый депозит имеет основные признаки классического депозита.

1. Банк гарантирует вкладчику возврат основной суммы вклада;
2. Банк обязуется при любых обстоятельствах выплатить минимальный процент — процент по вкладу «До востребования»;
3. Индексируемый депозит защищен системой страхования вкладов.

Основное достоинство индексируемого депозита в том, что он позволяет участвовать в игре, например, на бирже без опасений потери вложений, полный возврат капитала гарантируется, единственный риск — это неполучение прибыли.

Условно вклады с плавающей процентной ставкой можно разделить на две группы, которые принципиально отличаются по своим целям. Индексируемые депозиты первой группы призваны в условиях нестабильной ситуации на внешних и внутренних финансовых рынках минимизировать возможные риски как со стороны банков, так и со стороны вкладчиков. Индексируемые депозиты второй группы нацелены на получение сверхприбыли. Соответственно, для достижения этих результатов используются различные инструменты (индикаторы, к которым привязаны процентные ставки) и схемы расчета доходности по вкладам⁸.

На Западе практически 80% сбережений лежит во вкладах с плавающей

⁸ См.: Сошина В. Банки завоевывают вкладчиков не только высокими процентами, но и нестандартными продуктами // Банковское обозрение. - 2008 г. - №9. - электр. версия

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.

Гораздо чаще стали встречаться и инвестиционные вклады: они открываются только при одновременной покупке в банке паев инвестиционных фондов. По таким депозитам ставки выше, чем по обычным, но при этом вложения в ПИФы никак не гарантируются, на них можно как заработать, так и потерять.

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 избежать 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 каждодневного 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.

Загружать голову динамикой изменения валютных курсов захочет далеко не каждый вкладчик. Этим отчасти объясняется невысокий спрос на МВ. В результате их предлагают немногие кредитные организации.

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 сертификата.

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.

1.3. Сущность, принципы формирования депозитной политики и ее роль в обеспечении устойчивости коммерческого банка

Депозитная политика банка – это совокупность мероприятий коммерческого банка, направленных на определение форм, задач, содержания банковской деятельности по формированию банковских ресурсов, их планированию и регулированию.

Реализацию депозитной политики можно рассматривать с двух позиций. В широком смысле – это деятельность банка, связанная с привлечением средств вкладчиков и других кредиторов, а также

определением (регулируемым) соответствующих комбинаций источников средств. В узком смысле – это действия, направленные на удовлетворение потребностей банка в ликвидности путем активного изыскания привлечения средств, в т.ч. и заемных.

Исходя из этого, депозитная политика должна включать ряд направлений, а именно:

- анализ депозитного рынка;
- определение целевых рынков для минимизации депозитного риска;
- минимизацию расходов в процессе привлечения средств в депозиты;
- оптимизацию управления депозитным и кредитным портфелями банка;
- поддержание ликвидности банка и повышение его устойчивости.

Таким образом, депозитная политика должна, прежде всего, отвечать следующим требованиям:

- экономическая целесообразность;
- конкурентоспособность;
- внутренняя непротиворечивость.

Под экономической целесообразностью здесь понимается рентабельность использования привлеченных ресурсов населения. Этот вопрос, разумеется, должен рассматриваться в общем контексте активно-пассивного управления. При расчете относительной эффективности привлечения депозитных ресурсов частных лиц необходимо принимать во внимание как связанные с ними издержки, в том числе – резервные отчисления, а также неопределенную степень их ликвидности, так и явные выгоды.

Система ставок по вкладам должна быть ориентирована на рыночную конъюнктуру при обязательном учете складывающейся иерархии надежности сопоставимых инструментов. Так, банк, удерживающий ставки на более низком уровне, нежели близкие ему по степени надежности конкуренты, рискует потерять часть своей клиентуры.

Внутреннюю непротиворечивость депозитной политики можно рассматривать в нескольких аспектах. Это и временная структура

деPOSITНЫХ ставок, и их дифференциация по суммам, видам вкладов в сравнении с иными сопоставимыми инструментами того же банка (сертификатами, векселями и пр.), а также по различным категориям клиентуры (например, для физических и юридических лиц).

В основе формирования депозитной политики лежат определенные принципы, которые условно можно разделить на общие и специфические.

Под общими принципами депозитной политики понимаются принципы, единые и для государственной денежно-кредитной политики центрального банка, проводимой на макроэкономическом уровне, и для политики на уровне каждого конкретного коммерческого банка. К ним следует отнести принципы комплексного подхода, научной обоснованности, оптимальности и эффективности, а также единство всех элементов депозитной политики банка.

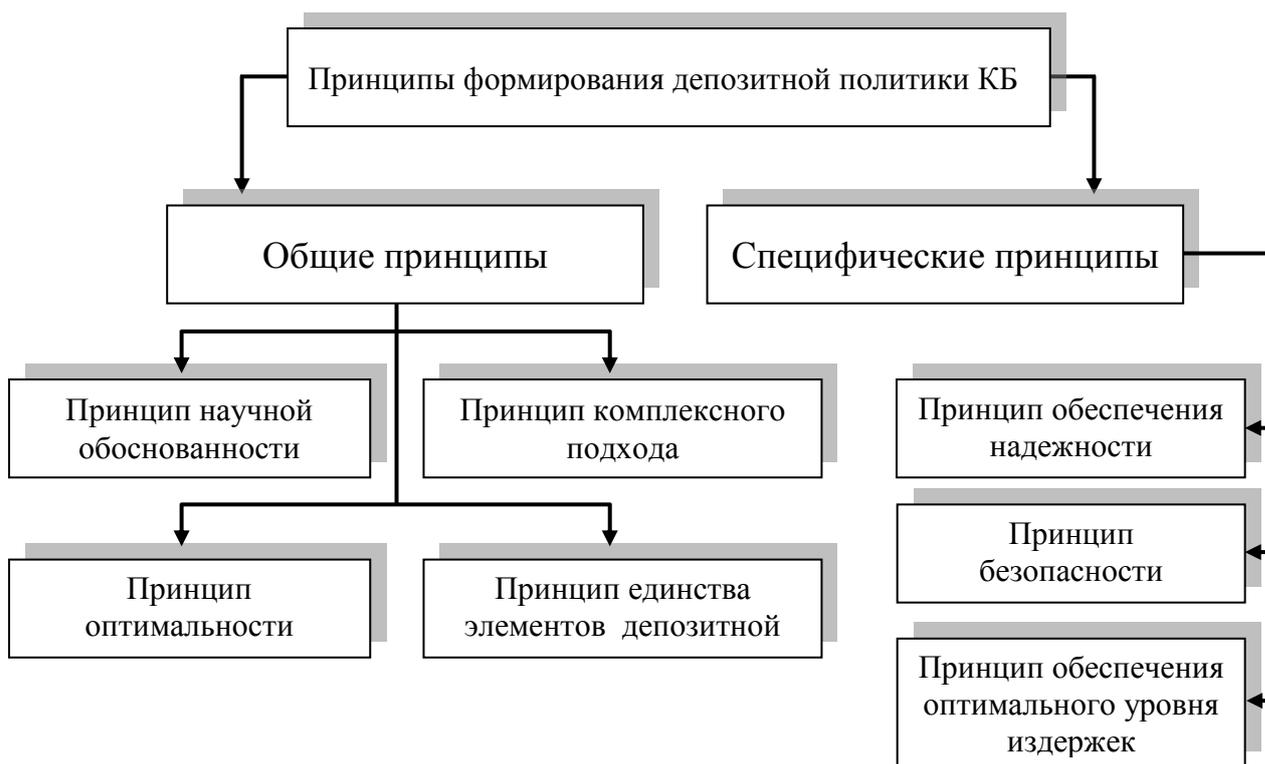


Рис.2. Принципы формирования депозитной политики банка⁹

Комплексный подход выражается как в разработке теоретических основ, приоритетных направлений депозитной политики банка с точки зрения стратегии его развития, так и в определении наиболее эффективных,

⁹ Шульковский С.А. Депозитная политика и ее роль в обеспечении устойчивости коммерческого банка. Автореферат диссертации. – Саратов, 2001.

оптимальных для данного этапа развития банка тактических приемов и методов ее реализации.

К специфическим принципам депозитной политики относятся принципы обеспечения оптимального уровня издержек банка, безопасности проведения депозитных операций, надежности, поскольку банк, осуществляя аккумуляцию временно свободных денежных средств с целью их последующего размещения, стремится получить доход не любой ценой, а с учетом реалий рынка, на котором он осуществляет свою деятельность. Соблюдение перечисленных принципов позволяет банку сформировать как стратегические, так и тактические направления в организации депозитного процесса, обеспечив тем самым эффективность и оптимизацию депозитной политики.

Конечной целью выработки и реализации эффективной депозитной политики любого коммерческого банка является увеличение объема ресурсной базы при минимизации расходов банка и поддержании необходимого уровня ликвидности с учетом всех видов рисков.

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;
- поддержание взаимосвязи и взаимной согласованности между депозитными операциями и операциями по выдаче ссуд по суммам и срокам депозитов и кредитных вложений;
- 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.

В процессе формирования ресурсной базы каждый коммерческий банк должен учитывать все аспекты, влияющие на формирование депозитной политики банка, и ее особенности: финансово-экономические показатели (объем и структура средств; величина доходов, расходов и прибыли; структура и источники поступления средств); организационные условия (генеральная стратегия банка; уровень финансового менеджмента и квалификация банковского персонала); технологические параметры (разработка и внедрение новых банковских продуктов и услуг).

Все факторы влияющие на формирование депозитной политики можно разделить на внешние и внутренние (микроэкономические и макроэкономические). Классификация этих факторов обобщена на рис.3.



Рис. 3. Факторы, влияющие на депозитную политику банка¹⁰

¹⁰ Составлено автором на основе: Ходиев С. Оценка факторов, влияющих на депозитную политику коммерческих банков // Рынок, деньги, кредит. - 2007. - №2. - С. 13-15

Микроэкономические факторы носят индивидуальный характер, зависят непосредственно от деятельности банка, поддаются регулированию, являются изменчивыми и динамичными.

В условиях либерализации экономики на эффективность деятельности коммерческого банка при формировании ресурсной базы значительное влияние оказывают также факторы, предопределяемые внешними по отношению к банку макроэкономическими и нормативно-правовыми условиями деятельности, задавая определенные, не зависящие от самих банков параметры их деятельности.

Следует отметить, что макроэкономические факторы депозитной политики носят объективный характер по отношению к банку, поэтому кредитная организация должна максимально ориентироваться на них, формируя свою депозитную политику.

Одним из важных вопросов при разработке депозитной политики является определение «границ» депозитной политики коммерческого банка. Под «границами» депозитной политики понимается определенный допустимый предел аккумулирования банком временно свободных денежных средств юридических и физических лиц. В обобщенном виде классификация границ представлена на рис.4.

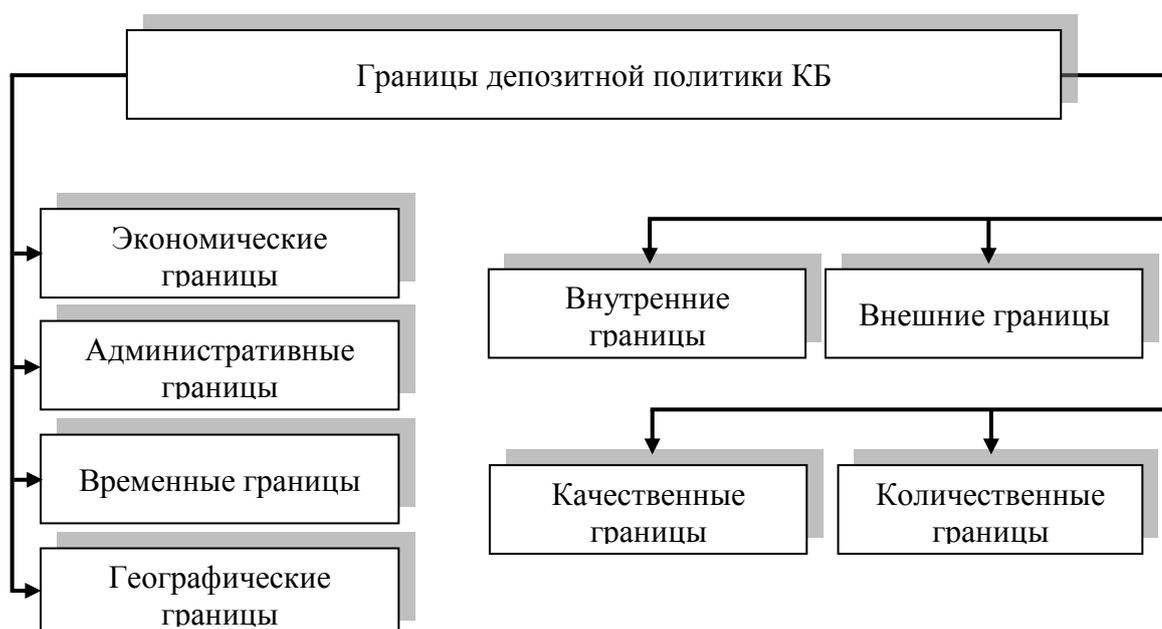
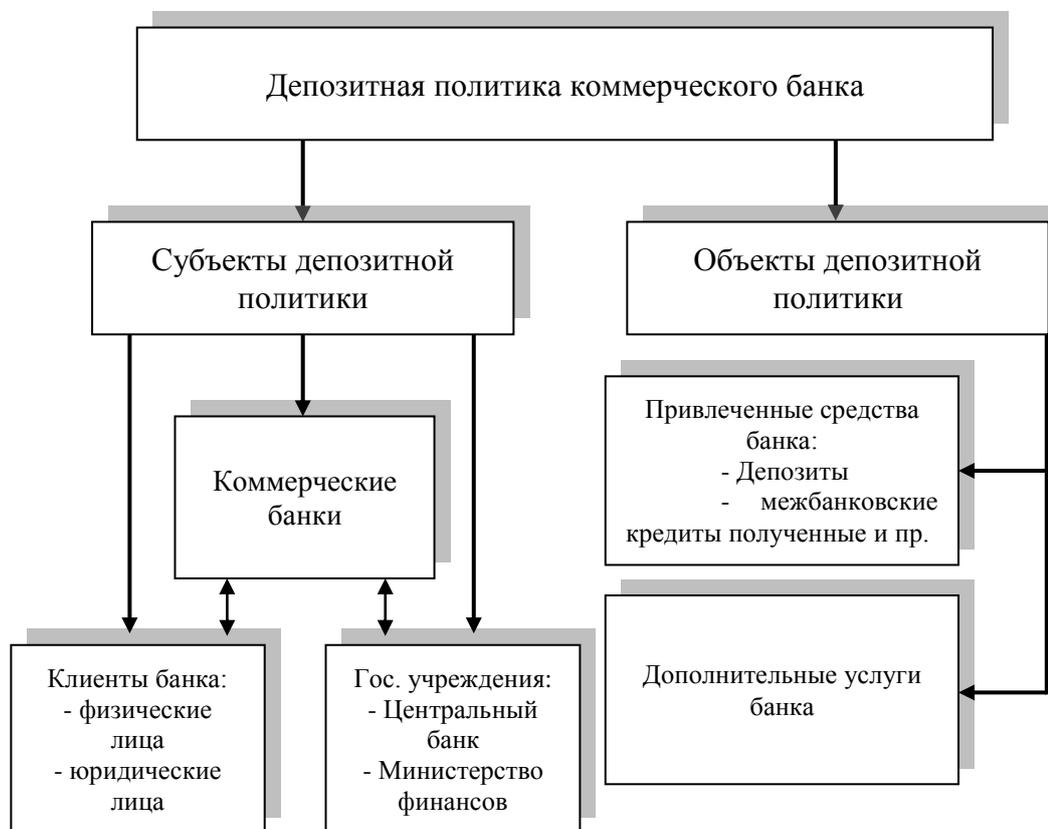


Рис.4. Границы депозитной политики коммерческого банка¹¹

Вышеприведенная классификация дается по следующим признакам:

- а) в зависимости от спроса и предложения на рынке депозитов - экономические границы;
- б) воздействие нормативов ЦБ РУз и лимитов банка - административные границы;
- в) в зависимости от субъектов депозитных отношений - внешние и внутренние границы;
- г) в зависимости от срочности депозитных отношений - временные границы;
- д) географическим - территориальные границы;
- е) в зависимости от объемов и структуры - количественные и качественные границы.

Далее необходимо определить круг субъектов и объектов депозитной политики. Их классификация обобщена на рис.5.



¹¹ Шульковский С.А. Депозитная политика и ее роль в обеспечении устойчивости коммерческого банка. Автореферат диссертации. – Саратов, 2001.

Рис.5. Состав субъектов и объектов депозитной политики¹²

Как видно из рис.5, в состав субъектов депозитной политики коммерческого банка включены клиенты банка (физические и юридические лица), коммерческие банки и государственные учреждения (Центральный банк, Министерство финансов и др.). К объектам депозитной политики относятся привлеченные средства банка (депозиты, МБК полученные, векселя и сертификаты и прочие источники привлечения) и дополнительные услуги банка (комплексное обслуживание). При этом наибольший акцент делается на классификации депозитов, которые рассматриваются в разрезе категорий вкладчиков и по форме изъятия.

Как правило, банкам предлагается разрабатывать специальный документ по депозитной политике, который позволял бы определять стратегию и тактику банка в организации депозитного процесса. Документ «Депозитная политика банка» разрабатывается на основе анализа структуры, состояния и динамики ресурсной базы банка, а также в тесной увязке с такими документами, которые определяют основные направления и условия размещения привлеченных средств. Конкретно в депозитной политике банк предусматривает перспективы роста собственных средств, а отсюда и соотношение между собственными и привлеченными средствами; структуру привлеченных средств; предпочтительные виды вкладов и депозитов, сроки их привлечения; соотношение между срочными депозитами и вкладами на срок и депозитами до востребования; основной контингент по вкладам и депозитам и т.д.

Учитывая мировой опыт проведения банками депозитных операций и возможность его адаптации к нашим условиям, можно было бы рекомендовать следующую схему модели формирования депозитной политики коммерческого банка (рис.6):

¹² Шульковский С.А. Депозитная политика и ее роль в обеспечении устойчивости коммерческого банка. Автореферат диссертации. – Саратов, 2001.



Рис.6. Модель формирования депозитной политики банка¹³

Приведенная выше модель сформирована исходя из текущих задач, которые требуется решать в процессе осуществления пассивных операций и создания оптимальной ресурсной базы банка. Первый этап «Общие положений и цели депозитной политики» определяет стратегию коммерческой банка в сфере привлечения ресурсов. Поэтому при ее формировании чрезвычайно важен выбор генеральной линии. Банк может выбрать в качестве своих приоритетных потенциальных клиентов либо частных вкладчиков – «розничных» клиентов, либо коммерческие фирмы и других юридических лиц, либо тех и других. Если банк не привлекает широко депозиты населения, то он может заменить постоянные издержки процентными. При работе с населением банк на начальном этапе вырабатывает стратегию проникновения по рынкам, клиентам и банковским продуктам, а затем – стратегию развития и диверсификации.

Второй этап отражает последующие направления тактики банка в вопросах управления депозитными операциями со стороны персонала банка. Третий этап детализирует конкретные операции банка и подходы к организации депозитного процесса на различных этапах выполнения депозитного договора банка с клиентом. Четвертый этап предусматривает систему мер по контролю и управлению депозитным процессом.

¹³ Банковское дело. Учебник / Под ред. Коробовой Г.Г. – М.: Экономистъ, 2006. – С. 213.

Таким образом, депозитная политика банка определяется, во-первых, приоритетами в выборе клиентов и депозитных инструментов (сегментирование рынка), во-вторых, нормами и правилами (в том числе законодательными, инструктивными, внутрибанковскими и т.д.), регламентирующими практическую деятельность банковского персонала, реализующего эти приоритеты на практике. Качество депозитной политики и эффективность пассивных операций зависят также и от компетентности руководства банка и уровня квалификации персонала и выработкой условий депозитных договоров.

Депозитная политика создает необходимые предпосылки эффективной работы персонала ресурсных подразделений банка, объединяет и организует усилия персонала, уменьшает вероятность ошибок и принятия нерациональных решений.

Модель организационного построения и структурирования является индивидуальной для каждого коммерческого банка. Однако неизменной остается тесная взаимосвязь служб банка, занятых привлечением ресурсов. Это объясняется тем, что только слаженная работой всех отделов и согласованная схема их взаимодействия помогают добиться желаемых результатов. В своей деятельности службы банка, соучаствующие в формировании его ресурсной базы, опираются на законы РУз, подзаконные и нормативные акты РУз, инструкции ЦБ РУз, а также на внутрибанковские инструкции, определяющие порядок и схему взаимодействия всех банковских подразделений.

Поскольку каждый банк разрабатывает депозитную политику, то главный вопрос не только в том, есть ли она у банка, но и в ее качестве (степени соблюдения принципов депозитной политики, в частности ее эффективности и оптимальности). Организация депозитных взаимоотношений банка с клиентами определяется многими факторами, включая размер банка, квалификацию банковских работников, отвечающих за оформление депозитных сделок, милы депозитов и др.

Работники ресурсных отделов должны быть ознакомлены с банковской депозитной политикой, особенно с требованиями по заполнению и ведению

документации и с методами привлечения депозитов. Хорошо организованная система с четким ведением регистрации бухгалтерии имеет решающее значение. Обоснованный анализ рынка и процесс привлечения ресурсов в сочетании с систематическим мониторингом состояния депозитов являются необходимыми элементами процесса сохранения и увеличения депозитного портфеля и, следовательно, жизнеспособности самого банка.

ГЛАВА 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕПОЗИТНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ЕЕ АНАЛИЗ

2.1. Анализ депозитной базы коммерческих банков Республики Узбекистан

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. Коммерческие банки в условиях конкурентной борьбы на рынке кредитных ресурсов должны постоянно заботиться как о количественном, так и качественном улучшении своих депозитов. Рассмотрим и проанализируем рынок депозитных услуг нашей республики.

В настоящее время в республике действует 26 коммерческих банков. Клиент вправе сам выбирать банк, хранить денежные средства на счетах в нескольких банках и получать свои средства из любого *филиала* банка, независимо от его месторасположения. Достаточно сказать, что обслуживанием клиентов сегодня занимается *более 8000 филиалов* и подразделений коммерческих *банков во* всех *регионах* и населенных пунктах страны. Такая разветвленная сеть позволяет максимально обеспечить банковскими услугами все население страны, гибко реагировать на его потребности в денежных средствах.

Только за последние годы коммерческими банками внедрено более 250 привлекательных видов депозитов с рыночными процентными ставками, развивается система расчетов на основе пластиковых карточек, в результате чего с 2012 года совокупный остаток депозитов в коммерческих банках вырос более чем в 2 раза и превысили на 1 января 2016 года 35,6 трлн. сумов. Об этом факте свидетельствует динамика роста остатка депозитов в коммерческих банках (рис.7).

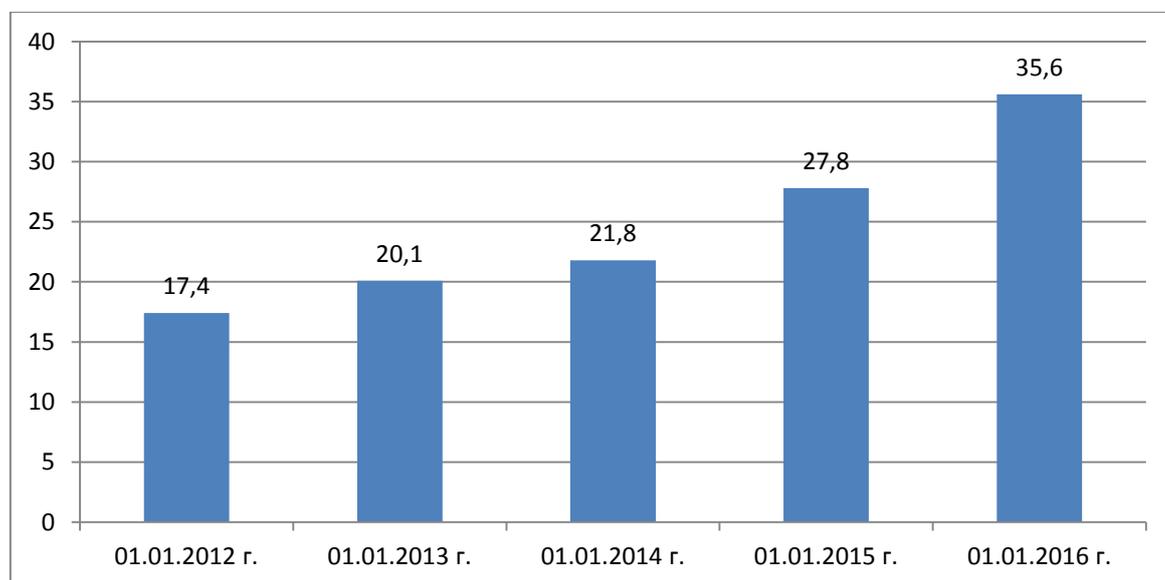


Рис.7. Совокупный остаток депозитов в коммерческих банках РУз, трлн. сум¹⁴

¹⁴ Составлено автором на основе пресс-релизов, опубликованных Центральным банком Республики Узбекистан за соответствующие периоды

Принимаются меры по укреплению доверия населения к банковской системе, гарантируются сохранность вкладов, банковская тайна, обеспечение беспрепятственной выдачи по первому их требованию, создан Фонд гарантирования вкладов населения в банках. В то же время у некоторых людей по-прежнему сохраняются старые стереотипы **настороженного** отношения к банковской системе, глубоко укоренилось стремление хранить деньги вне банков. Что же сдерживает развитие депозитных операций банков в нашей стране? Здесь можно выделить несколько ключевых причин.

1. У населения нет привычки хранить деньги в банках. Далеко не все люди готовы расставаться с деньгами, вкладывая их во что-либо, и предпочитают хранить свои средства в «чулке». В этом случае не грозит опасность упустить важную покупку, но стоимость накоплений сократится вместе с ростом цен. Кроме того, имеются некоторые проблемы в обеспечении наличными денежными средствами.

2. Относительно низкий уровень доходов населения. Это не может не отражаться на потребительском поведении населения, спросе на банковские услуги и как следствие на рентабельности розничного бизнеса. Именно с динамикой экономического роста наиболее связаны перспективы рынка вкладных банковских операций;

3. Недоверие к банковской системе. К сожалению, организованные сбережения пока не рассматриваются большей частью населения ни как особо надежные, ни как выгодные формы размещения свободных денежных средств. Такое отношение формирует два негативных следствия: высокую концентрацию наличных средств на руках и их существенный «теневой» оборот. Вовлечение этих средств в организованные сбережения позволило бы сделать розничные банковские операции, в частности, депозитные операции более рентабельными, стимулируя их дальнейшее развитие;

4. Неналаженная маркетинговая система. На данный момент банки не полностью используют свои возможности в области маркетинга, население не информировано о предлагаемых продуктах и услугах банка. Банки используют в основном печатные издания, т.е. газеты и журналы, но имеются и другие каналы, такие, как радио, телевидение, баннеры и др.

Поэтому банкам требуется предпринимать немало усилий, чтобы привлечь средства населения.

Государство также заинтересовано в росте вкладов, так как сокращается внебанковский оборот, что приводит к ликвидации «теневой» экономики. Со стороны правительства были приняты меры для повышения доверия населения к банкам.

Указы и Постановления Президента Республики Узбекистан обеспечили гарантии вкладов населения в коммерческие банки и направлены на дальнейшее укрепление доверия населения к банковской системе и стимулирование вовлечения свободных денежных средств населения во вклады в коммерческих банках.

Многое уже сделано в этом направлении, создана современная законодательно-правовая база, утверждены соответствующие процедуры действующего законодательства, однако они еще в полной мере не отвечают современным требованиям.

31 октября 2008 года в целях дополнительного стимулирования и активизации деятельности коммерческих банков по привлечению свободных денежных средств населения во вклады в банках, укрепления ресурсной базы банков для дальнейшего расширения их инвестиционных возможностей Президент Республики Узбекистан подписал Постановление «О проведении среди коммерческих банков республики конкурса по привлечению вкладов населения». Согласно данному постановлению ежегодно в январе по итогам истекшего года среди коммерческих банков республики и их филиалов будет проводиться конкурс по привлечению вкладов населения. В конкурсе могут принять участие все коммерческие банки республики и их подразделения. Победителями конкурса признаются коммерческие банки, филиалы, мини-банки, сберегательные или специальные кассы, набравшие по итогам года самый высокий балл по рейтинговой оценке. Призовой фонд конкурса формируется за счет средств коммерческих банков, участвующих в конкурсе, и Ассоциации банков Узбекистана¹⁵.

¹⁵ О проведении среди коммерческих банков республики конкурса по привлечению вкладов населения: Постановление Президента Республики Узбекистан от 31 октября 2008 года

Проанализируем группу банков, финансовая отчетность которых доступна и регулярно обновляется. В этой группе представлены как крупные, так и средние, и малые частные банки Узбекистана. Все эти банки являются успешными и прибыльными. Депозитная политика каждого из них имеет свои особенности. Остановимся на некоторых ее аспектах.

Доля депозитов в обязательствах позволяет анализировать значимость инструментов фондирования активных операций в банках. Обратимся к диаграмме, приведенной на рис.8.

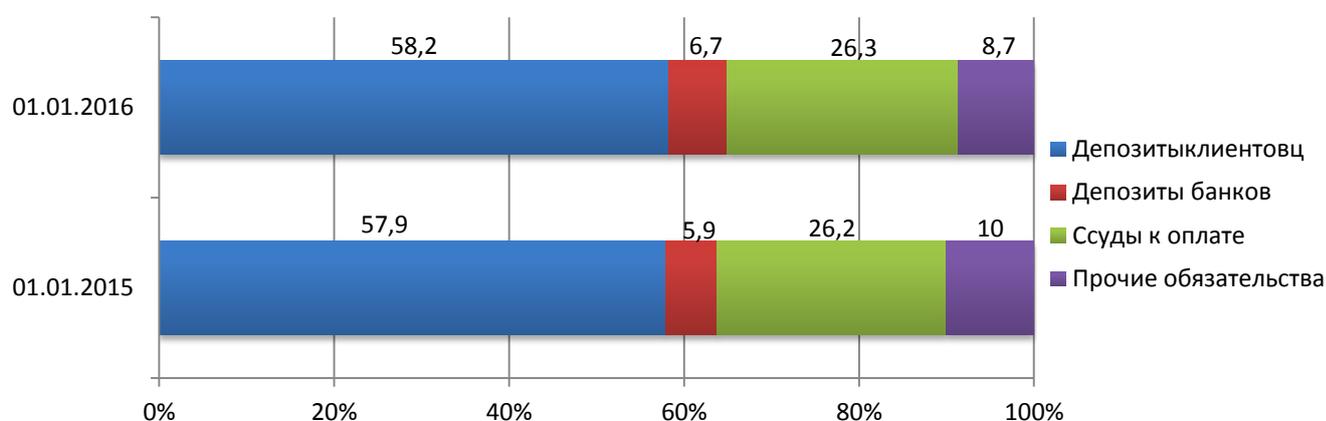


Рис.8. Структура обязательств банков РУз (в %)¹⁶

Данные, представленные на рисунке 8, свидетельствуют о том, что основную часть в структуре обязательств банков РУз, составляет депозитная база клиентов, что подтверждает важность данного источника привлечения средств.

¹⁶ Рассчитано автором по: Аналитический обзор банковского сектора. Ежеквартальный бюллетень. Рейтинговое Агентство «Ahbor-Reyting» - Февраль 2016. - №42. - С. 21

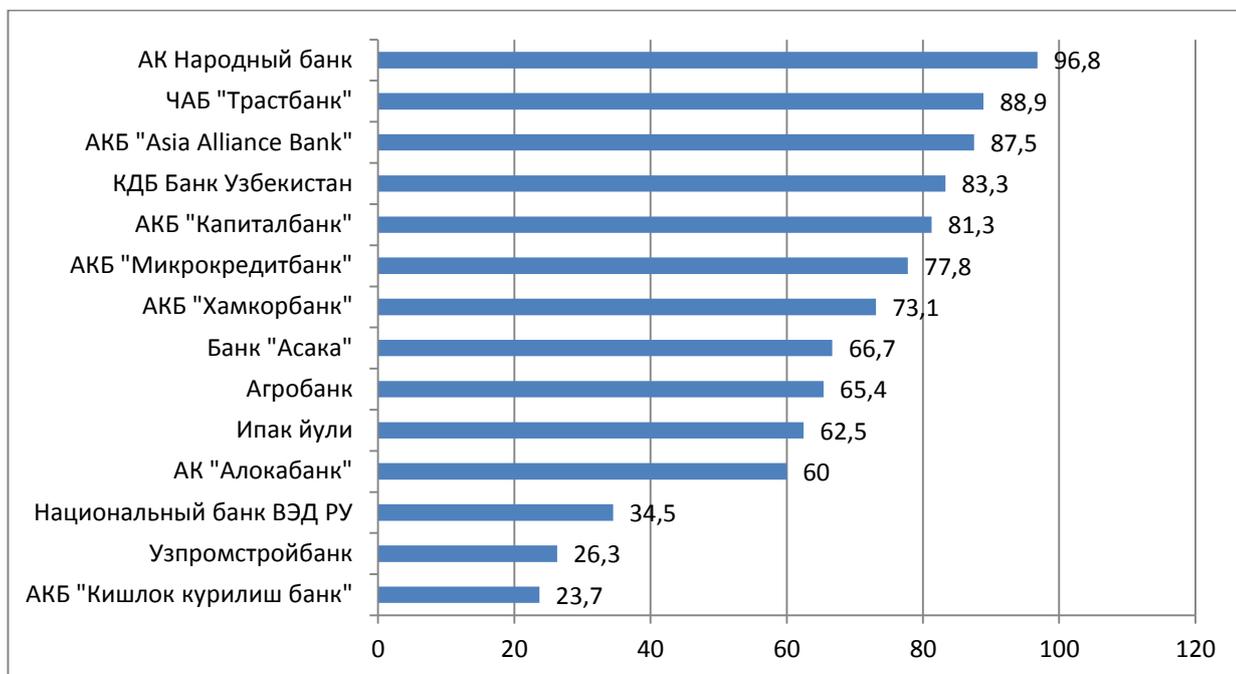


Рис.9. Доля депозитов в обязательствах, в % (на января 2016 г.)¹⁷

На рисунке 9 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.

ВСЕ РАССМАТРИВАЕМЫЕ БАНКИ АКТИВНО ПРИВЛЕКАЮТ РЕСУРСЫ НА ДЕПОЗИТНОМ РЫНКЕ. ОДНАКО, СТРУКТУРА ДЕПОЗИТНЫХ ЗАИМСТВОВАНИЙ У БАНКОВ РАЗЛИЧНА.

¹⁷ Рассчитано автором по: Аналитический обзор банковского сектора. Ежеквартальный бюллетень. Рейтинговое Агентство «Ahbor-Reyting» - Февраль 2016. - №42. - С. 29-30,34

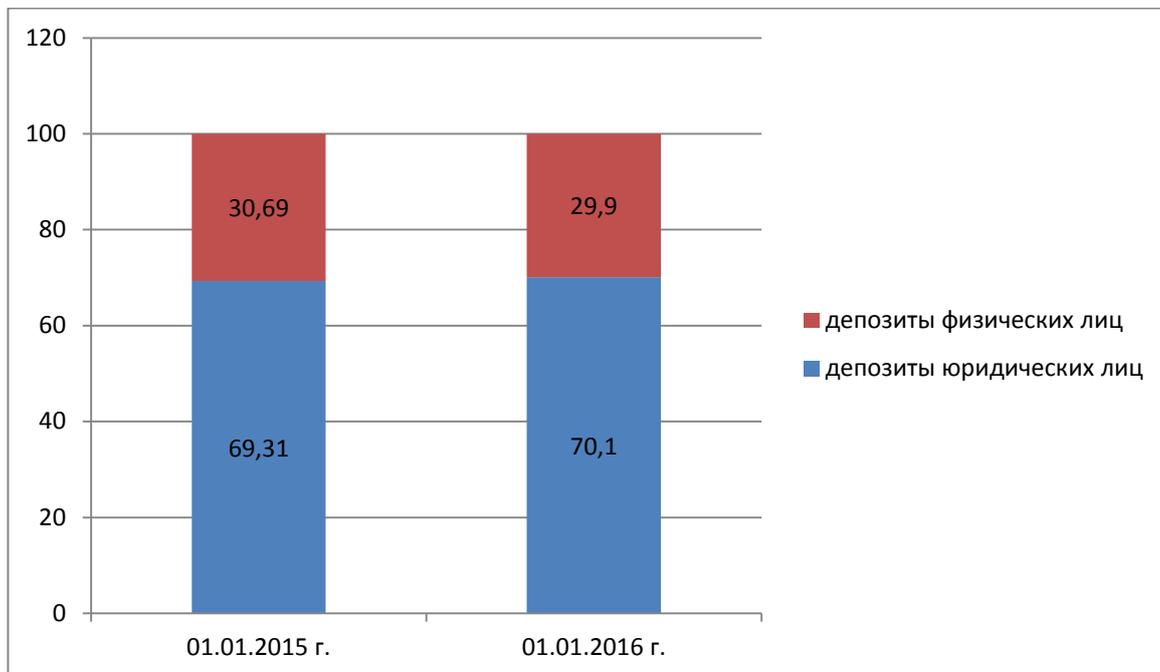
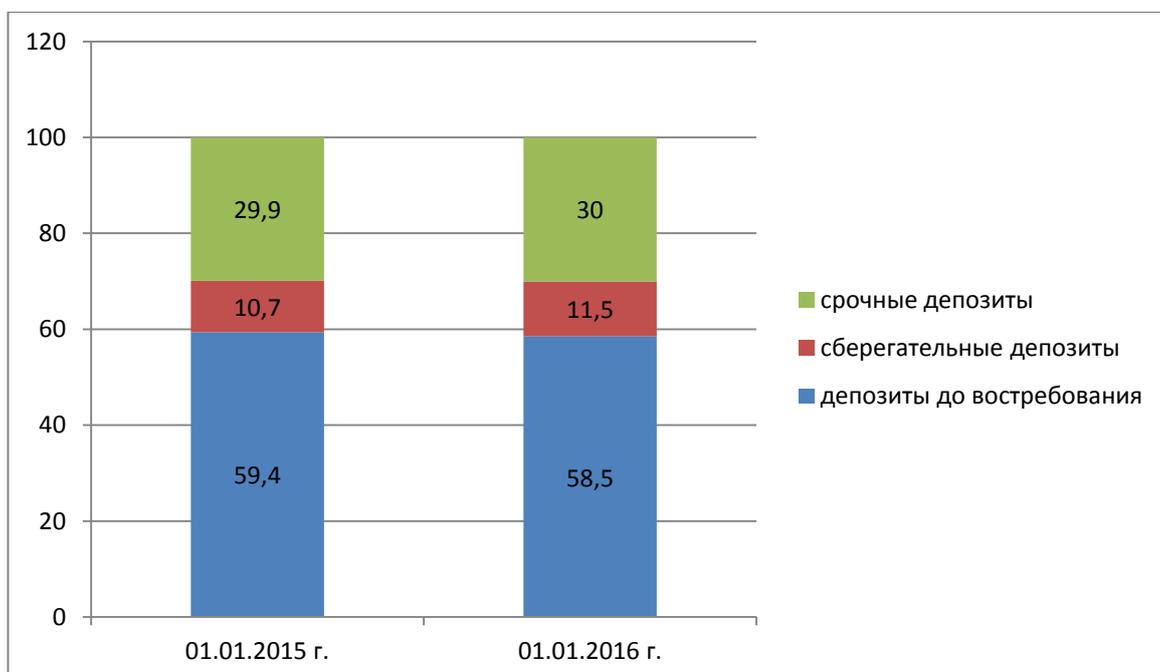


Рис. 10. Структура клиентских депозитов (%)¹⁸

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



¹⁸ Составлено автором по данным: Аналитический обзор банковского сектора. Ежеквартальный бюллетень. Рейтинговое Агентство «Анбор-Рейтинг» - Февраль 2016. - №42. - С. 21

Рис.11. Структура депозитов по экономическому содержанию (%)¹⁹

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 2

Структура депозитов банков по итогам I-го квартала 2016 года²⁰

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 "КАПИТАЛБАНК"	574483,8	40,1	858961,6	59,8	719	0,1	1434
ЧАБ "Трастбанк"	758797,9	86,4	24059,7	2,7	95420,5	10,9	878
АКБ "Туронбанк"	285928,7	57,6	153498,4	30,9	57008,3	11,5	496
АКИБ «Ипотека-банк»	1298129,4	61,2	750629,7	35,4	72607,8	3,4	212
АИКБ «Ипак Йули»	901386,1	75,8	214137	18,0	73722,8	6,2	118
ЧАКБ «Ravnaq-bank»	29450,9	49,9	27678,3	46,9	1940,8	3,2	59

¹⁹ Составлено автором по данным: Аналитический обзор банковского сектора. Ежеквартальный бюллетень. Рейтинговое Агентство «Ahbor-Reyting» - Февраль 2016. - №42. - С. 20

²⁰ www.uzbank.net

В таблице 2 приведена структура депозитов по отдельным банкам республики по итогам I квартала 2016 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 3

Доля процентных расходов в общей структуре
процентных расходов (%)²¹

Коммерческий банк	За 2015 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, 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.

²¹ www.uzbank.net

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 18-22%, в иностранной валюте - 5-7%.

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 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.

Таблица 4

Количество депозитных продуктов в коммерческих банках
на 1 января 2016 года²²

Коммерческий банк	в нац. валюте	в ин. валюте
АКБ "Капиталбанк"	3	8
НБ ВЭД РУ	20	8

²² Составлено автором по данным сайтов коммерческих банков

ОАКБ «Капиталбанк»	11	5
АКБ "Узпромстройбанк"	13	7
АКБ «Алокабанк»	24	3
ЧАКБ «Ориент Финанс»	6	2
АИКБ «Ипак Йули»	7	3

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

Как было отмечено выше в соответствии с Постановлением Президента среди коммерческих банков проводится конкурс по привлечению вкладов населения. По итогам 2015 года в конкурсе приняли участие 854 филиалов и 4 295 мини-банков и специальных касс всех 26 коммерческих банков республики. Ежегодная организация данного мероприятия способствует стимулированию деятельности коммерческих банков в сфере привлечения вкладов населения, улучшению качества и расширению спектра банковских услуг, а также внедрению новых видов вкладов с учетом предложений вкладчиков-физических лиц.

Проведение конкурса по привлечению вкладов населения также служит укреплению ресурсной базы банков для дальнейшей активизации их инвестиционной деятельности, формированию здоровой конкурентной среды и применению передового международного опыта в банковской системе. **В номинации «Самый лучший банк года по привлечению вкладов населения»:**

Первое место – Национальный банк внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан;

Второе место – Акционерный коммерческий ипотечный банк «Ипотека-банк»;

Третье место – Акционерный коммерческий банк «Асака».

Проанализировав рынок депозитных услуг Республики Узбекистан, можно сделать вывод о том, что коммерческие банки РУз стремятся и достигают баланса интересов вкладчиков и своих собственных. Депозиты остаются привлекательным ресурсом для банков, а банки, в свою очередь – надежным и удобным партнером в деле сбережения и накопления.

2.2. Оценка деятельности ОАКБ «Капиталбанк» в сфере привлечения депозитов

Акционерный коммерческий банк «Капиталбанк» - один из первых частных коммерческих банков Узбекистана. С апреля 2001 года Банк начал успешно функционировать на основании Лицензии Центрального банка Республики Узбекистан. После слияния в 2004 году с акционерно-коммерческим банком «Авиабанк» (г. Ташкент) Банк был перерегистрирован в форме акционерно-коммерческого банка.

С момента осуществления деятельности Банк развивался быстрыми темпами, демонстрируя высокий рост как в сфере обслуживания корпоративных клиентов, так и в розничном сегменте. Со временем солидный список инноваций позволил банку занять лидирующие позиции на отечественном рынке за счет новых технологий дающих возможность качественно обслуживать большее число клиентов, добиться международного признания и заслужить репутацию одного из самых надежных и финансово устойчивых банков страны.

Стратегическая цель - утвердиться на позициях современного универсального, первоклассного, конкурентоспособного крупного банка Узбекистана.

Сегодня банк успешно привлекает свободные денежные средства населения во вклады, предлагая широкий спектр выгодных условий вкладов, учитывающих интересы широких слоев населения. Немаловажную роль в значительном притоке свободных наличных денежных средств населения в кассы банка сыграл Указ Президента Республики Узбекистан 20.02.2008 г. N УП-3968 «О дополнительных мерах по либерализации условий и обеспечению гарантий вкладов населения в коммерческие банки», а также обеспечение 100-процентной государственной гарантией по всем депозитным банковским вкладам населения.

Способствовать интенсивному развитию экономики Узбекистана и её интеграции в международное экономическое сообщество, сделать

доступными клиентам банковские продукты и услуги высокого качества – миссия ОАКБ «Капиталбанк», выполняя которую Банк готов и в будущем оправдывать то высокое доверие, оказываемое ему, и приложит все усилия по укреплению своего имиджа - как надежного финансового партнера.

На сегодняшний день по ОАКБ «Капиталбанк» действуют 11 видов вкладов: 3 в национальной валюте, 8 видов в иностранной.

Прежде чем приступить к анализу депозитной базы ОАКБ «Капиталбанк», рассмотрим общую структуру ресурсов банка. Ресурсы коммерческого банка представляют собой совокупность всех средств, имеющихся в распоряжении банка и используемых для осуществления активных операций. Структура ресурсов ОАКБ «Капиталбанк», представлена в таблице 3.

Таблица 5

Ресурсы ОАКБ «Капиталбанк», их структура²³

№	Показатели	2014 год		2015 год		Изменение(+,-)	
		Сумма (млн сум)	Уд вес, %	Сумма (млн сум)	Уд вес, %	Сумма (млн сум)	Уд вес, %
1	Обязательства (привлеченные и заемные ресурсы)	1 110 464,241	93,279	1 635 031,058	91,517	524 566,817	-1,762
2	Собственный капитал	80 007,248	6,721	151 561,184	8,483	71 553,936	1,762
3	Итого ресурсов	1 190 471,489	100,000	1 786 592,242	100,000	596 120,753	0,000

Исходя из данных таблицы, большая доля ресурсов ОАКБ «Капиталбанк» приходится на привлеченные и заемные ресурсы, их удельный вес составляет 93,279% и 91,517% в 2014г. и в 2015г. соответственно. Собственные ресурсы увеличились на 71553,936 млн.сум. в 2015 году по сравнению с предыдущим годом и составили 151561,184 млн.сум. Обязательства ОАКБ «Капиталбанк» в 2015 году увеличились в 1,5 раза в сравнении с предыдущим годом, что свидетельствует о росте

²³ Составлена автором на основе данных Консолидированного финансового отчета ОАКБ «Капиталбанк» за год, закончившийся 31.12.2015г.

депозитной базы банка. В структуре собственного капитала банка также наблюдается увеличение в 1,9 раза. В целом, собственные ресурсы банка увеличились в 1,5 раза, что, в свою очередь, является показателем надежности банка и снижает риск проведения банковских операций.

Таблица 6

**Структура и динамика привлеченных ресурсов ОАКБ
«Капиталбанк»²⁴**

№	Показатели	2014 год.		2015 год.		Изменение (+,-)	
		Сумма (млн.сум)	Уд.вес (%)	Сумма (млн.сум)	Уд.вес (%)	Сумма (млн.сум)	Уд.вес (%)
1.	Депозиты до востребования	473070,176	42,60	563897,991	34,49	90827,82	-8,11
2.	Сберегательные депозиты	0	0	607,968	0,04	607,968	+0,04
3.	Срочные депозиты	550753,077	49,60	728804,133	44,57	178051,06	-5,02
4.	Депозитные сертификаты	0	0	0	0	0	0,00
5.	Счета Правительства	0	0	0	0	0	0,00
6.	Всего депозитов	1023823,25	92,20	1293310,09	79,10	269486,8	-13,10
7.	Средства необходимые выплате в ЦБ	114,108	0,01	0	0	-114,108	-0,01
8.	Средства необходимые выплате Правительству	0	0	0	0	0	0,00
9.	Средства необходимые выплате другим КБ	71744,884	6,46	42874,43	2,62	-28870,45	-3,84
10.	РЕПО и другие заемные ресурсы.	0	0	0	0	0	0,00
11.	Кредиты и лизинговые операции к оплате	917,425	0,08	1008,404	0,06	90,979	-0,02
12.	Другие обязательства	5046,053	0,45	287891,048	17,61	282845	17,15
13.	Субординированные долговые обязательства	7654,301	0,69	6000	0,37	-1654,301	-0,32
14.	Начисленные проценты к оплате	0	0	3947,084	0,24	3947,084	0,24
15.	Налоговые обязательства	1164,217	0,10	0	0	-1164,217	-0,10
16.	Всего недепозитных источников	86640,988	7,80	341720,966	20,90	255079,98	13,10
17.	Итого обязательства	1110464,24	100	1635031,058	100	524566,82	

²⁴ Составлена автором на основе данных Консолидированного финансового отчета ОАКБ «Капиталбанк» за год, закончившийся 31.12.2015г.

Данные таблицы показывают, что удельный вес депозитов в структуре привлеченных средств превышает долю недепозитных источников банка. На долю депозитов приходится 92,20% и 79,10% в 2014г. и 2015г. соответственно. Несмотря на увеличение объема депозитов в 2015 году на 269486,8 млн.сум., удельный вес в структуре депозитов снизился на 13,10% в сравнении с предыдущим годом. Объем недепозитных источников за рассматриваемый период увеличился на 255079,98 млн.сум и в 2015 году составил 341720,966 млн.сум.

Таблица 7

Структура депозитов ОАКБ «Капиталбанк» по срокам (%)²⁵

Срок депозита	На конец 2013 года	На конец 2014 года	На конец 2015 года
До востребования и менее 1 месяца	72,9	51,7	88,5
От 1 месяца до 1 года	11,1	41,8	11,5
Свыше 1 года	16,0	6,5	×
Итого депозитов	100,0	100,0	100,0

Из таблицы видно, что на протяжении всех рассматриваемых периодов наибольший удельный вес занимают депозиты до востребования и депозиты со сроком менее 1 месяца. Что касается депозитов со сроком погашения от 1 мес до 1 года, то прослеживается их положительная динамика роста до 2014 года, где их удельный вес составил 41,8%, а в 2015 году произошло их снижение как в абсолютном выражении, так и в структуре на 23%. Рассматривая категорию «длинных» денег банка, мы видим что в 2014 году происходит их снижение, в 2015 году их вообще нет, что естественно отразится на кредитной политике банка.

²⁵ Составлена автором на основе данных Консолидированного финансового отчета ОАКБ «Капиталбанк» за соответствующий год

Таблица 8

Структура депозитов по валюте ОАКБ «Капиталбанк» (%)²⁶

Валюта депозита	На конец 2013 года	На конец 2014 года	На конец 2015 года
Узб. сум	68,7	86,2	81,2
Доллар США	29,3	13,4	18,0
Евро	2,0	0,4	0,1
Прочие валюты	×	×	0,1
Итого депозитов	100,0	100,0	100,0

Рассматривая структуру депозитного портфеля банка по валюте, мы видим, что наибольший удельный вес занимают депозиты в национальной валюте, особенно их рост заметен в 2014 и 2015 годах, что вероятно связано с процентной политикой банка в части депозитов в национальной и иностранной валютах. Что касается депозитов в долларах США и в Евро, то мы видим достаточно разнородную картину, их абсолютное выражение и удельный вес на протяжении всего рассматриваемого периода колеблется. В частности в 2013 году прослеживается их положительная динамика, в то время как в 2014 году заметно их снижение как в абсолютном, так и в относительном выражении.

Рассмотрев структуру депозитного портфеля по различным критериям, обобщим полученные данные и определим некоторые направления оптимизации депозитного портфеля ОАКБ «Капиталбанк».

Из выше приведенных таблиц можно сделать вывод о том, что ОАКБ «Капиталбанк» проводит активную депозитную политику, предлагая новые депозитные продукты.

Перечень депозитов ОАКБ «Капиталбанк» дается в приложении №1.

²⁶ Составлена автором на основе данных Консолидированного финансового отчета ОАКБ «Капиталбанк» за соответствующий год

2.3. Депозитные риски и управление ими

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.

Депозитная политика банка имеет цель обеспечить банк ресурсами на определенное время по определенной цене для осуществления определенных активных операций. Ее осуществление означает решение двух противоположных задач: стабильность ресурсной базы и минимизация расходов по ее формированию. Таким образом можно выделить два аспекта реализации депозитной политики коммерческого банка: разработка эффективных методов управления депозитными рисками, их минимизация и грамотное ведение процентной политики в области привлечения ресурсов. Рассмотрим эти аспекты подробнее.

Депозитный риск относится к рискам ликвидности и связан с досрочным отзывом вкладчиками своих вкладов из банка и возможными затруднениями в обеспечении активных операций ресурсами.

Риски депозитных операций можно разделить на три вида (см. рис.12).

Риск несбалансированной ликвидности проявляется в процессе массового востребования вкладов клиентами банка (включая массовый досрочный отзыв средств со срочных и сберегательных вкладов), что может иметь серьезные последствия для банка вплоть до его банкротства.

Риск утраченной выгоды при невозможности для банка в силу разных причин объективного и субъективного характера (например, сложной экономической ситуации на рынке, неблагоприятной конъюнктуры, конкуренции, отсутствия партнерских связей с другими банками, отсутствия положительного имиджа и т.д.) привлечь необходимые суммы средств в

депозиты для обеспечения его активных операций (фактически является проявлением риска ликвидности).



Рис. 12. Риски депозитных операций²⁷

Процентный риск возникает в связи с неблагоприятно складывающейся ситуацией на рынке депозитов (удорожание привлечения ресурсов для банка). Банки, которые обладают значительными средствами, приносящими процентный доход, обычно в большей мере подвержены процентному риску.

Немаловажен и учет сезонных, месячных колебаний потоков наличности. Например, сберегательный банк, работающий, как правило, с вкладами населения, осуществляющий коммунальные платежи и выплату заработной платы, может заключать договора на срок таким образом, чтобы выплаты приходились на период массовых коммунальных платежей, но не совпадали с выплатами заработной платы.

Центральные банки некоторых стран с целью поддержания ликвидности банковской системы устанавливают для коммерческих банков и контролируют соблюдение ими определенных ограничений на размеры привлеченных средств. Эти ограничения действуют в виде экономических нормативов риска по привлеченным средствам. Например, Банк России до 2004 года устанавливал такие нормативы как:

- ✓ норматив максимального риска на одного кредитора (вкладчика);
- ✓ норматив максимального размера привлечения денежных вкладов (депозитов населения);

²⁷ Составлено автором на основе: Жарковская Е. П. Банковское дело: Учебник. – М.: Омега-Л, 2006. – С. 354 - 358

- ✓ норматив максимального размера обязательств банка перед банками-нерезидентами и финансовыми организациями-нерезидентами;
- ✓ норматив риска собственных вексельных обязательств банка.

Центральный банк Республики Узбекистан не устанавливает прямых обязательных нормативов по привлеченным средствам для КБ. Однако, ЦБ РУз посредством норматива достаточности капитала, а также нормативов ликвидности и кредитного риска, защищает интересы вкладчиков и кредиторов, обеспечивает экономические условия устойчивого функционирования банковской системы во благо развития общественного производства РУз.

Следует отметить, что не вся сумма привлеченных банком средств своих клиентов может выступать в качестве ресурсов для осуществления им активных операций. Часть привлеченных средств в размерах, установленных ЦБ РУз, подлежит обязательному депонированию на отдельном счете в ЦБ. При расчете резервных требований не учитываются депозиты физических лиц.

Изменяя нормы обязательных резервов, ЦБ РУз оказывает влияние на кредитную политику коммерческих банков, а соответственно и на состояние денежной массы в обращении. Например, уменьшение норм обязательного резервирования привлеченных банками средств позволяет им в более полной мере использовать в своем обороте сформированные ресурсы, т. е. увеличивать кредитные вложения в народное хозяйство, и наоборот. Обязательные резервы (резервные требования) представляют собой механизм регулирования общей ликвидности банковской системы, используемый для контроля денежных агрегатов посредством снижения денежного мультипликатора.

Обязанность выполнения резервных требований возникает у КБ с момента получения лицензии ЦБ на право совершения соответствующих банковских операций. Депонирование обязательных резервов производится головным банком путем перечисления денежных средств с корреспондентского счета банка в течение трех рабочих дней с начала каждого месяца. Расчет обязательных резервов составляется по ежедневным балансам на основе определения среднемесячного остатка средств подлежащих обязательному резервированию. Среднемесячный остаток средств, подлежащих обязательному резервированию определяется путем суммирования балансовых остатков счетов отдельно в национальной и

иностранной валюте за каждый рабочий день отчетного месяца и деления этой суммы на число рабочих дней.

ЦБ РУз планирует в будущем предпринять меры по объединению средств депонированных в обязательном резервном фонде с корреспондентскими счетами в коммерческого банка.

Еще одним методом управления депозитным портфелем коммерческого банка является страхование вкладов. На сегодняшний день система защиты банковских депозитов в той или иной форме существует как в развитых, так и в развивающихся странах, являясь при этом неотъемлемой частью банковской системы. На Западе данная схема получила большое распространение и в силу своей развитости подразумевает под собой более широкое понятие, а именно «систему страхования депозитов».

Система депозитного страхования (СДС) – это комплекс мер, направленных на защиту вкладов и обеспечивающих их гарантированный возврат в полном объеме (или частично) в случае банкротства финансового учреждения.

За последнее столетие большинство стран мира неоднократно сталкивались с кризисом банковской системы, что заставило их ввести страхование депозитов для стабилизации финансовой системы и предотвращения потенциальных банкротств отдельных банков в будущем.

Узбекистан, перед которым остро стоит проблема стимулирования сбережений, также заинтересован в создании системы депозитного страхования. Успешное решение этого вопроса во многом связано с изучением и применением международного опыта в данной области. Сегодня все больше людей всерьез задумываются об организованном управлении своими денежными потоками и сбережениями. В связи с этим очень важно повысить доверие к банкам, на что и было нацелено принятие в 2002-2003 годах Законов Республики Узбекистан “О гарантиях защиты вкладов граждан в банках” и “О банковской тайне”. В соответствии с первым из них создан Фонд гарантирования вкладов граждан в банках. Его назначение – обеспечивать возмещения по вкладам граждан в банках в случае отзыва

лицензий последних на право проведения банковских операций Центральным банком.

Объектом гарантирования являются вклады граждан в банках.

28 ноября 2008 года Президентом Республики Узбекистан был подписан указ «О дополнительных мерах по обеспечению гарантий защиты вкладов граждан в коммерческих банках Республики Узбекистан», который гарантирует выплату полного возмещения по вкладам на депозитных счетах в коммерческих банках независимо от их размеров. Документ направлен на обеспечение надежных гарантий защиты вкладов граждан Республики Узбекистан от возможных негативных последствий мирового финансового кризиса, дальнейшее укрепление доверия населения к банковской системе страны и создание дополнительных условий для привлечения вкладов населения в коммерческие банки. Напомним, что ранее условия выплат возмещения за счет средств Фонда были такими: до 100 мин. заработных плат – 100%, от 100 до 250 мин. заработных плат – 90%, свыше 250 мин. заработных плат - по решению ликвидационной комиссии.

Обязательными взносами банков в Фонд являются единовременный и календарные взносы. Единовременный взнос банка в Фонд составляет 0,1% от размера фактически сформированного уставного капитала банка на дату заключения письменного соглашения между банком и Фондом.

Календарный взнос – сумма денежных средств, ежеквартально перечисляемых банками в Фонд. Размер календарных взносов определяется исходя из фактического остатка вкладов за квартал в размерах, установленных наблюдательным советом Фонда, но не более 0,5% от общей суммы вкладов. Выплата банками календарных взносов приостанавливается при достижении суммы уплаченных календарных взносов 5% от общей суммы остатков вкладов в банке.

Объемы привлечения депозитов в банковскую систему существенно зависят от ценовой политики банков, основным инструментом которой является депозитная ставка. Банки устанавливают дифференцированные ставки в зависимости от вида депозитного счета, срока размещения средств на депозите и суммы вклада. Ценообразование за депозитными обязательствами банка базируется на анализе соотношения между

депозитной ставкой, которая отображает рыночную стоимость привлечения средств, и расходами банка на обслуживание каждого вида депозитных счетов. Если операционные расходы банка за счетом значительные, например, для расчетных счетов клиентов, то ставка будет низкой, или вообще проценты не будут выплачиваться.

На уровень депозитной ставки влияет много факторов, и в частности такие, как спрос и предложение денежных средств на рынке, спрос на кредиты, нормы обязательных резервов за обязательствами банка, обязательные требования ЦБ относительно соотношения вкладов физических лиц и регулятивного капитала банка, структура и условия вклада, правила учета и налогообложения доходов, уровень конкуренции, демпинговая политика отдельных банков, которые только выходят на рынок и стремятся за любую цену завоевать свою нишу, необоснованно повышая депозитные ставки.

Определяя уровень депозитной ставки, следует помнить, что цена ресурсов трансформируется в цену кредита, которая, своей очередь, отображается в ценах на товары и услуги, конечным потребителем которых остается население. Таким образом, необоснованное завышение депозитных ставок имеет отрицательные следствия для всего общества. Использование научных подходов к определению базового уровня процентных ставок разрешает коммерческим банкам проводить взвешенную ценовую политику в сфере привлечения средств.

В основу формирования депозитные ставки положены определение базовой рыночной ставки, которая показывает тот минимальный уровень доходности, которая удовлетворит инвестора в случае вложения собственных средств в банк.

На уровень базовой депозитной ставки влияют такие основные факторы:

- ✓ реальные темпы экономического роста в стране;
- ✓ ожидаемый уровень инфляции на протяжении периода вкладывания средств;

✓ риск невозвращения средств, связанный с конкретным банковским учреждением.

Определяя депозитную ставку, банк должен учитывать то, что владелец денежных сбережений рассматривает разные варианты вложения средств: предпринимательскую деятельность, куплю реальных активов (золото, здания, автомобиле и т.п.), приобретение ценных бумаг, предоставление займов. Во время выбора одного из вариантов инвестор стремится компенсировать утраченные возможности получения дохода, которые предполагались в других вариантах.

Чтобы заинтересовать вкладчика в размещении денег в банка и заставить отказаться от других вариантов, банковские учреждения должны компенсировать ему средний уровень доходности в экономике страны. Считается, что этот уровень почти равняется реальным темпам экономического роста за определенный период времени.

Для начисления процентов по вкладам (депозитам), да и кредитам тоже, применяются следующие формулы процентов:

1. формула простых процентов,
2. формула сложных процентов.

Порядок начисления процентов по вышеперечисленным формулам осуществляется с использованием фиксированной или плавающей ставки.

Фиксированная ставка, это когда установленная по вкладу банка процентная ставка, закреплена в депозитном договоре и остается неизменной весь срок вложения средств, т.е. фиксируется. Такая ставка может измениться только в момент автоматической пролонгации договора на новый срок или при досрочном расторжении договорных отношений и выплате процентов за фактический срок вложения по ставке «до востребования», что оговаривается условиями.

Плавающая ставка, это когда первоначально установленная по договору процентная ставка может меняться в течение всего срока вложения. Условия и порядок изменения ставок оговариваются в депозитном договоре. Процентные ставки могут изменяться: в связи с изменениями ставки

рефинансирования, с изменением курса валюты, с переходом суммы вклада в другую категорию, и другими факторами.

Формула простых процентов применяется, если начисляемые на вклад проценты причисляются к вкладу только в конце срока депозита или вообще не причисляются, а переводятся на отдельный счет, т.е. расчет простых процентов не предусматривает капитализации процентов.

Формула сложных процентов применяется, если начисление процентов по вкладу, осуществляется через равные промежутки времени (ежедневно, ежемесячно, ежеквартально) а начисленные проценты причисляются к вкладу, т. е. расчет сложных процентов предусматривает капитализацию процентов (начисление процентов на проценты).

Для увеличения притока депозитных вкладов и усиления конкурентоспособности на межбанковском рынке многие банки стремятся устанавливать высокие процентные ставки по депозитным вкладам. Это оправдано, если критические, пассивные процентные ставки ниже процентных ставок по активным операциям на величину запланированной банковской маржи. Кроме того, для получения положительной банковской маржи в пределах плановых величин эти ставки не должны превышать максимальную нормативную величину, которая для каждого отдельного банка является критической и имеет свой конкретный размер.

Другой показатель — показатель спреда — учитывает не только эффективность использования работающих активов, но и эффективность использования привлеченных средств.

Коэффициент чистой процентной маржи как по активам, так и по пассивам, определяет способность менеджеров банка управлять эффективностью использования активов и пассивов. Коэффициент спреда еще более детально анализирует соотношения между доходностью используемых активов и затратностью (стоимостью) привлеченных средств. В любом случае все рассматриваемые показатели в динамике должны быть положительными и темпы роста доходности должны опережать темпы роста затратности, в противном случае банк может получить убытки.

Коэффициенты спреда рассчитываются отдельно путем сравнения доходности по активным и затратности по пассивным операциям, они определяются

за ряд одинаковых периодов (месяцев, кварталов или лет). Падение деловой активности, усиление межбанковской конкуренции ведет, как правило, к уменьшению рассматриваемых показателей. При нормальных условиях работы банка менеджеры определяют их нормативные уровни, которые используются при планировании прибыли банка.

С позиций **ИНТЕНСИВНО-ЭКСТЕНСИВНОГО** роста банка возможны следующие варианты:

1) интенсивный рост, когда увеличение дохода и прибыли банка достигается в основном за счет увеличения нормы прибыльности или рентабельности каждой единицы размещаемых депозитных ресурсов. При этом общая масса депозитных ресурсов, как правило, не изменяется или же изменяется незначительно;

2) экстенсивный рост, когда в основном увеличивается масса депозитных средств, например, при увеличении клиентской базы вкладчиков, а норма прибыли на единицу депозита остается неизменной или же изменяется незначительно;

3) интегрированный вариант роста, когда существенно меняются как качественный показатель — норма прибыльности на единицу депозита, так и количественный показатель — масса депозитных ресурсов.

Рассмотренные выше варианты имеют достоинства и недостатки. При первом варианте высокая масса прибыли обеспечивается за счет высокой рентабельности, что требует квалифицированного управления депозитными средствами менеджерами банка. При втором варианте наблюдается более низкий финансовый риск, так как банк ориентируется на уже сложившиеся среднерыночные ставки на межбанковском депозитном рынке. Здесь требуется работа по привлечению вкладов как юридических, так и физических лиц, например, проведение рекламной компании, открытие новых филиалов. Эта стратегия отличается более низким финансовым риском и более высоким, надежным и стабильным положением банка. При третьем варианте необходимые самые высокие затраты по анализу и планированию ресурсов, по привлечению новой клиентуры и т. д., *КОТОРЫЕ ТОЛЬКО ТОГДА ОПРАВДАНЫ, КОГДА МОГУТ БЫТЬ ПЕРЕКРЫТЫ СВЕРХПРИБЫЛЬЮ БАНКА.*

ПРИ УСТАНОВЛЕНИИ СРЕДНЕГОДОВОЙ ФАКТИЧЕСКОЙ СТОИМОСТИ ПРИВЛЕКАЕМЫХ СРЕДСТВ МОГУТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНЫ ПОКАЗАТЕЛИ, РАССЧИТАННЫЕ ЗА РЯД ПЕРИОДОВ

(НЕСКОЛЬКО ЛЕТ, КВАРТАЛОВ ИЛИ МЕСЯЦЕВ) КАК ОТНОШЕНИЯ УПЛАЧЕННЫХ ПРОЦЕНТОВ К СРЕДНИМ ОСТАТКАМ ПРИВЛЕЧЕННЫХ СРЕДСТВ:

ДАЛЕЕ МОЖНО РАССЧИТАТЬ АНАЛОГИЧНЫЕ СТРУКТУРНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФАКТИЧЕСКОЙ СТОИМОСТИ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ВИДАМ ПРИВЛЕЧЕННЫХ СРЕДСТВ: ПО ВКЛАДАМ ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ, МЕСЯЧНЫМ, ТРЕХМЕСЯЧНЫМ И ДРУГИМ СРОЧНЫМ ВКЛАДАМ ВСЕГО ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЯ. ЭТО ПОЗВОЛИТ:

—ОПРЕДЕЛИТЬ ДИАПАЗОН КОЛЕБАНИЙ СТОИМОСТИ СРЕДСТВ ОТ САМЫХ ДЕШЕВЫХ ДО САМЫХ ДОРОГИХ СРЕДСТВ;

—ПРОСЛЕДИТЬ ДИНАМИКУ СТОИМОСТИ КАК ВСЕГО ПОРТФЕЛЯ В ЦЕЛОМ, ТАКИ ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИХ;

—ПРОИЗВОДИТЬ СИСТЕМАТИЧЕСКУЮ ОПТИМИЗАЦИЮ ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА В СТОРОНУ УМЕНЬШЕНИЯ ДОЛИ ДОРОГОСТОЯЩИХ РЕСУРСОВ И СООТВЕТСТВЕННОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ДОЛИ ОТНОСИТЕЛЬНО ДЕШЕВЫХ РЕСУРСОВ.

ПРИ РАСЧЕТЕ СТОИМОСТИ БАНКОВСКИХ РЕСУРСОВ СЛЕДУЕТ РАЗЛИЧАТЬ СРЕДНИЕ РЫНОЧНЫЕ И СРЕДНИЕ ФАКТИЧЕСКИЕ СТАВКИ. ОНИ РАЗЛИЧАЮТСЯ ТЕМ, ЧТО СРЕДНЯЯ ФАКТИЧЕСКАЯ СТАВКА ПО ПРИВЛЕКАЕМЫМ РЕСУРСАМ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ МЕНЕДЖЕРАМИ ДЕПОЗИТНОГО УПРАВЛЕНИЯ (ОТДЕЛА) СООТНОШЕНИЕМ ФАКТИЧЕСКИ ВЫДАННЫХ ПРОЦЕНТОВ К РАЗМЕРАМ ПРИВЛЕЧЕННЫХ СРЕДСТВ, А СРЕДНИЕ РЫНОЧНЫЕ СТАВКИ ФОРМИРУЮТСЯ НА МЕЖБАНКОВСКОМ ДЕПОЗИТНОМ РЫНКЕ НА ОСНОВЕ РАСЧЕТА ПО МНОЖЕСТВУ ПОКУПОК РАЗНЫХ ВИДОВ ДЕПОЗИТОВ МНОГИМИ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, КАЖДЫЙ КОНКРЕТНЫЙ БАНК В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ, КОЭФФИЦИЕНТОВ ЛИКВИДНОСТИ И ВАРИАЦИИ БАНКОВСКОЙ МАРЖИ ПО АКТИВНЫМ И ПАССИВНЫМ ОПЕРАЦИЯМ МОЖЕТ УСТАНАВЛИВАТЬ ФАКТИЧЕСКИЕ СТАВКИ МЕНЬШЕ, РАВНЫЕ ИЛИ БОЛЬШЕ, ЧЕМ РЫНОЧНЫЕ СТАВКИ.

ПРИ РАСЧЕТЕ ФАКТИЧЕСКОЙ СТОИМОСТИ ПРИВЛЕЧЕННЫХ РЕСУРСОВ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ СЛЕДУЮЩИЕ МЕТОДЫ:

- 1) СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ ОБЩИЕ РАСХОДЫ БАНКА ПЛЮС ПРОГНОЗИРУЕМАЯ ПРИБЫЛЬ;*
- 2) ПРЕДЕЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ БАНКА НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ СРЕДСТВ.*

Суть ПЕРВОГО МЕТОДА: ВНАЧАЛЕ РАССЧИТЫВАЮТСЯ ОБЩИЕ РАСХОДЫ БАНКА КАК СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ВЕЛИЧИНА ОТДЕЛЬНЫХ ДЕПОЗИТОВ, ВКЛЮЧАЕМЫХ В СЕБЕСТОИМОСТЬ БАНКОВСКИХ УСЛУГ, НАПРИМЕР, УПЛАЧЕННЫЕ ПРОЦЕНТЫ ПО ВКЛАДАМ, ДОЛГОВЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ, МЕЖБАНКОВСКИМ кредитам и другим статьям. Далее

рассчитываются расходы, включаемые в финансовые результаты, такие как местные налоги, сборы, штрафы, пени и т.д., а также включаемые в прибыль, остающуюся в распоряжении банка, такие как выплачиваемые дивиденды акционерам или пайщикам банка, затраты на строительство или покупку основных фондов и другие статьи. Зная общие расходы, а также расходы по созданию фондов обязательных резервов, различных страховых взносов по депозитным вкладам и суммируя их с нормативной прибылью, определяем стоимость привлеченных средств.

К наиболее простым методам определения стоимости привлекаемых депозитов относятся методы среднестатистических издержек банка по предложению банка, спросу клиента-вкладчика. В первом случае образуется рынок банка, ориентированный на существующий высокий спрос по вкладам, и банк сам, диктуя условия вкладов, устанавливает процентные ставки на основе суммирования средних издержек, нормальной банковской прибыли и надбавки в зависимости от спроса. Во втором случае при отсутствии высокого спроса со стороны клиентов по вкладам образуется рынок клиентов, когда банк проводит маркетинговый анализ желаемых процентных ставок со стороны клиентов и на их основе определяет проценты по вкладам. Например, в случае существования рынка банка (т.е. в первом случае) менеджер по депозитам делением общих операционных и накладных расходов по привлечению всех вкладов на количество вкладов определяет среднюю величину операционных и накладных расходов по привлечению одного вклада. К полученной величине необходимо прибавить среднюю прибыль и надбавку в зависимости от спроса. В результате получаем процентную ставку по вкладу.

Особенно актуальным вопросом для банка является стабильность его ресурсной базы. Для банка важно определить постоянный, неснижаемый остаток привлеченных средств с целью использования их для размещения в активные операции на длительные сроки. Для этого используется ряд показателей.

1. Уровень оседания средств, который показывает темп прироста ресурсной базы за анализируемый период. Исчисляется в процентном отношении по формуле:

$$Y_o = \frac{O_k - O_n}{\Pi}, \quad (1)$$

где Y_o — уровень оседания;

O_k — остаток средств на конец периода;

O_n — остаток средств на начало периода;

Π — поступление во вклады в течение периода (кредитовый оборот).

2. Средний срок хранения. Этот показатель, отражающий среднее количество дней, в течение которых хранятся средства на депозитах до востребования, дает возможность определить срок размещения привлеченных ресурсов в работающие активы и вычисляется по формуле:

$$C = O_{\text{ср}} \times \frac{D}{B}, \quad (2)$$

где C — средний срок хранения;

$O_{\text{ср}}$ — средний остаток в течение периода;

D — количество дней в рассматриваемом периоде;

B — изъятие или перевод средств в течение периода (дебетовый оборот).

3. Неснижаемый остаток депозитов до востребования — доля средств, которые могут быть размещены в доходные работающие активы:

$$H_o = \frac{O_{\text{ср}}}{\Pi}, \quad (3)$$

где, H_o — неснижаемый остаток.

Наряду с перечисленными показателями для оценки депозитной базы банка используют показатели устойчивости депозитной базы (см. таблицу 9).

Таблица 9
Показатели устойчивости депозитной базы банка²⁸

Коэффициент	Вычисление	Норма
K1	Основные депозиты / Общая сумма депозитов	75%

²⁸ Составлено автором

К2	Непостоянные депозиты / Общая сумма депозитов	25%
К3	Средний объем МБК / Средняя сумма привлеченных средств	10%
-	Темпы роста основных депозитов и активов	-
-	Темпы роста заемных средств (МБК и средств ЦБ) и депозитов клиентов банка	-

Также при анализе и планировании депозитного портфеля банка важно вести систематический контроль за динамикой среднего срока хранения (СХС) денежных средств в банке, который может быть определен отношением средней величины остатков вкладов к средней величине оборота по выданным кредитом умноженное на количество дней в рассматриваемом периоде.

Другим методом увеличения депозитного капитала банка является перевод неиспользуемой части денежных средств с расчетных, текущих и других счетов на депозитные счета. Основной смысл этого перевода в том, что банк, заинтересовывая клиента начислением процентов на депозитном счете, получает право распоряжаться денежными средствами клиента по своему усмотрению, что невозможно при расчетных, текущих и других счетах, где собственником денежных средств выступает клиент. Так как банк заинтересован в увеличении срока хранения денежных средств, то можно осуществить перевод части средств с краткосрочных депозитов на депозиты более длительного хранения, т.е. осуществить реструктуризацию депозитного портфеля по временному фактору для проведения долгосрочного кредитования.

Таким образом, чем меньше величина дебетового оборота по сравнению с кредитовым оборотом средств, тем выше коэффициент трансформации денежных средств из краткосрочного в долгосрочное кредитование.

ГЛАВА 3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ УСЛУГ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

3.1. Принципы построения депозитной политики в современных условиях

Одной из проблем, с которой коммерческие банки сталкиваются в настоящее время, является формирование ресурсной базы.

Ресурсная база, как микроэкономический фактор, оказывает прямое влияние на ликвидность и платежеспособность коммерческого банка. Сами масштабы деятельности коммерческого банка, а, следовательно, и размеры доходов, которые он получает, жестко зависят от размеров тех ресурсов, которые банк приобретает на рынке различных ресурсов и, в частности, депозитных. Отсюда возникает конкурентная борьба между банками за привлечение ресурсов.

Формирование ресурсной базы, включающее в себя не только привлечение новой клиентуры, но и постоянное изменение структуры источников привлечения ресурсов, является составной частью гибкого управления активами и пассивами коммерческого банка. Эффективное управление пассивами предполагает осуществление грамотной депозитной политики. Специфика этой области деятельности в том, что в части пассивных операций выбор банка обычно ограничен определенной группой клиентуры, к которой он привязан намного сильнее, чем к заемщикам.

Ограниченность ресурсов, связанная с развитием банковской конкуренции, ведет к тесной привязке к определенным клиентам. Если круг этих клиентов узок, то зависимость от них банка очень высока. Поэтому, на

мой взгляд, для укрепления ресурсной базы банкам нужна взвешенная депозитная политика, в основу которой ставятся поддержание необходимого уровня диверсификации, обеспечение возможности привлечения денежных ресурсов из других источников и поддержание сбалансированности с активами по срокам, объемам и процентным ставкам.

Как известно, привлечение денежных ресурсов и их последующее размещение являются основными формами деятельности коммерческого банка.

Сформированный на платной основе фонд средств используется для вложения в активные инструменты. Пассивные операции, таким образом, носят первичный характер по отношению к большей части операций банка, направленных на получение доходов. В этой связи привлеченные средства должны рассматриваться как самостоятельный объект банковской политики. Таким образом, управление привлеченными средствами является важной составляющей политики банка. Однако вопросы, связанные с исследованием теоретических основ этой сферы деятельности, в научной литературе разработаны недостаточно. Особенно это касается понятия депозитной политики банка как составного элемента стратегии управления пассивами.

Сбережения населения занимают особое место в ряду экономических явлений, поскольку находятся на стыке интересов самих граждан, организаций, специализирующихся на предоставлении финансовых услуг и государства. С одной стороны, сбережения являются важнейшим показателем уровня жизни населения, непосредственно связанным с такими категориями как потребление, доходы и расходы населения, уровень цен. С другой стороны, источник инвестирования и кредитования хозяйства представляют собой ценный ресурс экономического развития. Для привлечения сбережений населения коммерческим банкам необходимо использовать формы и методы, соответствующие уровню развития банковской системы и потребностям развития экономики страны. В этих целях необходимо совершенствовать деятельность коммерческого банка по привлечению депозитов, что требует дополнительных исследований ряда вопросов, имеющих как теоретическое, так и практическое значение. Среди

них – разработка и реализация депозитной политики. Важность таких исследований очевидна. Привлеченные в настоящее время банками вклады составляют небольшую долю от общей суммы привлеченных средств, что вызвано недоверием со стороны населения к банковским депозитам. Учитывая, что сбережения населения являются основополагающим источником для рынка банковских ресурсов, необходим поиск новых направлений в деятельности коммерческих банков по привлечению сбережений населения.

Депозитная политика коммерческого банка представляет собой стратегию и тактику банка по привлечению депозитов на возвратной основе.

Депозитная политика банка должна включать:

- разработку стратегии для осуществления деятельности банка по привлечению депозитов, основанную на всестороннем исследовании рынка, то есть анализ окружающей среды, рынка сбережений, места и роли банка на этом рынке, диагностика и прогнозирование;

- формирование тактики банка по разработке, предложению и продвижению новых банковских продуктов для депозиторов (в области товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики);

- реализацию разработанной стратегии и тактики;

- контроль реализации политики и оценку ее эффективности;

- мониторинг деятельности банка по привлечению депозитов.

Таким образом, депозитная политика должна строиться по маркетинговым принципам. Далее разделим сберегательную политику на четыре маркетинговых составляющих:

- 1) политика в области продукта (ассортимент депозитов и их объем);

- 2) ценовая (процентная) политика банка по депозитам;

- 3) политика в области сбыта;

- 4) коммуникационная политика.

Первый этап включает:

1. Анализ среды, рынка сбережений, места и роли банка на этом рынке.

2. Диагностика (исследование результатов анализа, критическая оценка, выявление сильных, слабых сторон банка, его рисков и перспектив).

3. Прогноз развития банка на рынке вкладов при сохранении влияния действующих факторов.

Результаты исследования рынка вкладов должны показать, в какой степени данный коммерческий банк будет конкурентоспособен на этом рынке.

Далее определяются направления политики, пути ее реализации, осуществляется контроль, который может производиться с помощью мониторинга. С одной стороны мониторинг – это наблюдение за рынком вкладов, а с другой – это процесс анализа и прогнозирования реализации депозитной политики банка.

Процесс формирования депозитной политики представлен на рис. 13.

Для качественного управления депозитными ресурсами 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.

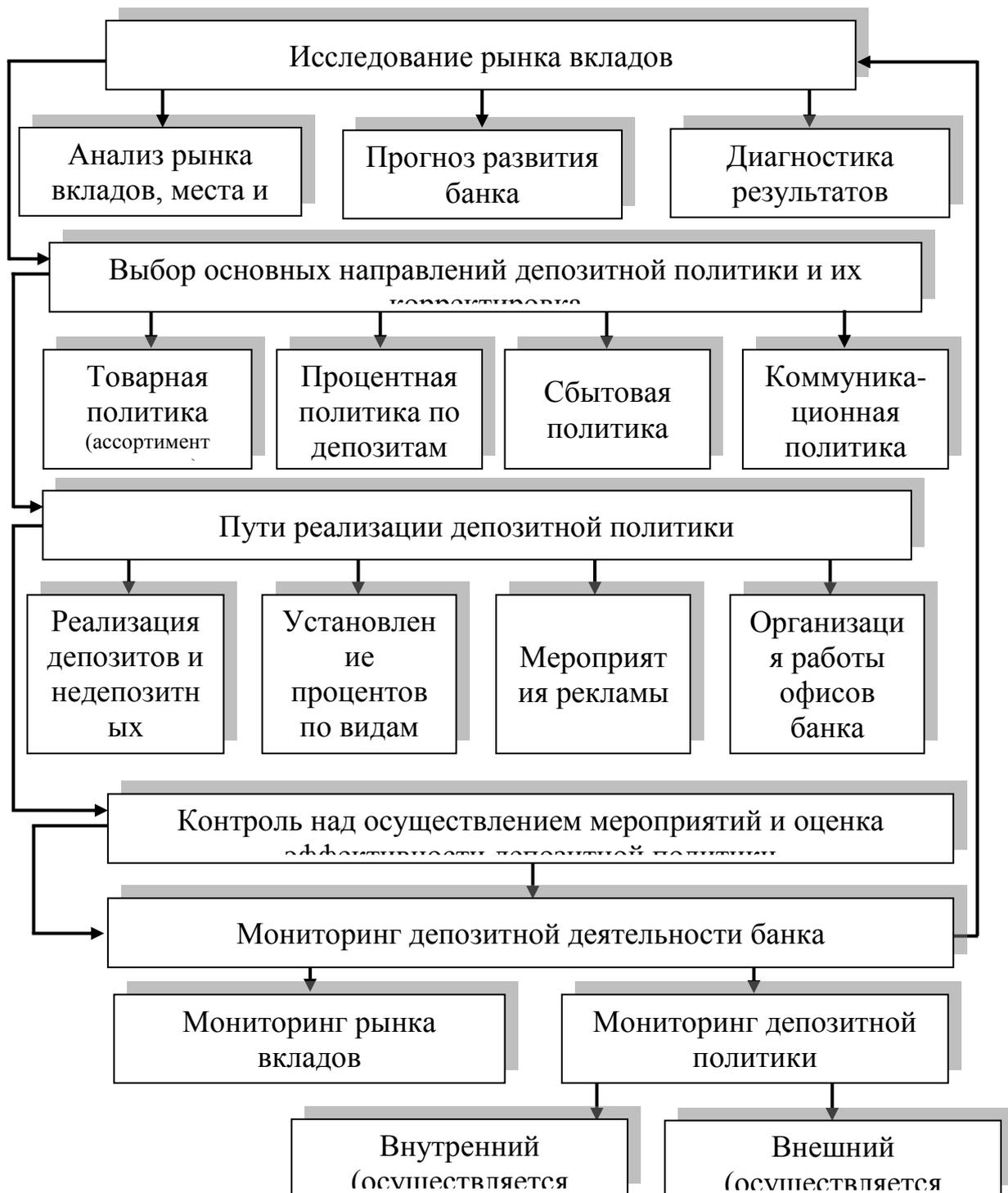


Рис. 13. Процесс формирования депозитной политики ²⁹

Для решения первых трех задач банку необходимо иметь в своем “аналитический арсенале” соответствующие методы и инструменты.

²⁹ Шульковский С.А. Депозитная политика и ее роль в обеспечении устойчивости коммерческого банка. Автореферат диссертации. – Саратов, 2001.

С целью организации и планирования работы по привлечению клиентов необходимо определить (спрогнозировать) возможную величину остатка на счете каждого клиента. Тогда появится возможность устанавливать четкие плановые задания по привлечению конкретного числа клиентов. Таким образом, для осуществления качественного планирования банку необходимо:

- оценить величину возможного остатка на счете клиента в зависимости от кредитового оборота по его счету, т.е. выручки;
- знать сколько и каких клиентов необходимо иметь (или привлечь) у себя на обслуживании, чтобы достичь заданной доли этих ресурсов в суммарном объеме привлечения.

Прогнозирование остатка на счетах отдельных клиентов возможно при условии выявления зависимостей между остатком и каким-либо фактором, группой факторов. Для депозитных ресурсов “до востребования” таким фактором может быть оборот по счету. Для срочных депозитных ресурсов, привлекаемых от юридических лиц, такими факторами, совместно или по отдельности, могут являться: оборот по расчетному счету клиента, вид деятельности клиента. Для срочных депозитных ресурсов, привлекаемых от физических лиц, набор факторов должен быть шире с учетом привлечения социальных, демографических, экономических и географических факторов. Показателями, от которых может зависеть величина потенциального остатка на счете клиента, могут быть: род деятельности, продолжительность трудового стажа, уровень дохода, семейное положение, количество членов семьи, место жительства, уровень образования, наличие определенного имущества (например автомобиля, дачи и т.п.).

Построенные модели позволят банку планировать работу по привлечению клиентов, в том числе прогнозировать величину остатка денежных средств на расчетных счетах юридических лиц в зависимости от их количества и величины планируемых оборотов по их счетам с целью дальнейшего определения допустимой величины этих средств при размещении, обеспечивающей максимальную эффективность от их использования при одновременном поддержании ликвидности банка. Это

дает возможность банку определить, сколько и каких клиентов необходимо привлечь на расчетно-кассовое обслуживание для выполнения бизнес-плана по увеличению доли “дешевых” ресурсов в депозитном портфеле. Зная своих потенциальных клиентов, банк может наиболее эффективно распределить усилия по их привлечению и уменьшить связанные с этим время и затраты (в том числе и финансовые) на их привлечение.

Логическим продолжением аналитической работы и важным этапом процесса формирования депозитного портфеля являются: непосредственная работа с потенциальной и уже имеющейся клиентурой; применение соответствующих инструментов для их привлечения и удержания; использование определенных методов работы по привлечению потенциальных клиентов. Эти методы зависят от срочности привлекаемых ресурсов и принадлежности клиента к категории физических или юридических лиц.

Таким образом, 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 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);

- создание системы гарантирования банковских вкладов и защиты интересов вкладчиков, что позволит реально повысить надежность банков и их способность выполнять возложенную на банки задачу по преобразованию вкладов граждан в инвестиции, в которых столь остро нуждается экономика Узбекистана.

3.2. Совершенствование депозитных услуг коммерческих банков

На сегодня объем денежной наличности на руках у населения является довольно значительным, и те коммерческие банки, которые смогут предложить индивидуальным вкладчикам больший комплекс высококачественных услуг, получают в свое распоряжение значительные суммы дополнительных ресурсов. Развитие таких услуг требует от банковских учреждений новых подходов к установлению форм депозитных счетов, внедрение новой техники и технологии ведения банковских операций

с применением разнообразных средств (чековых книжек, кредитных карточек и др.). Эти введения позволяют удовлетворить потребности клиентов банка в разнообразных услугах, улучшают качество обслуживания, повышают заинтересованность физических лиц в размещении своих средств на текущих счетах в банках и таким образом способствуют привлечению новых вкладчиков.

Перспективным направлением усовершенствования депозитных операций является расширение круга депозитных счетов клиентов с разнообразным режимом функционирования, которое будет предоставлять вкладчикам банка дополнительные возможности по использованию своих средств, с приемлемым уровнем доходов. В отношении коммерческих банков с разными группами клиентов: как с физическим лицом, так и с юридическим,- целесообразно использовать депозитные счета, которые имеют смешанный режим функционирования. С одной стороны, средства, которые сохраняются на таких счетах, могут использоваться для осуществления платежей, а с другой - они являются своеобразными финансовыми инвестициями, которые приносят их владельцам определенные доходы.

С целью оптимизации депозитного портфеля и для обеспечения большего поступления средств на срочные и сберегательные депозиты обоснованы целесообразность упрощения режима функционирования соответствующих счетов, т.е. порядка зачисления средств на вклады, выдачи денежной наличности и перечисление с депозитных счетов. Нужно более широко применять срочные вклады с дополнительными взносами, а также сократить ограничение на осуществление расчетов с использованием средств, которые содержатся на сберегательных и срочных депозитах. В перспективе четкое размежевание разных видов депозитов - до востребования, срочных, сберегательных, будет постепенно исчезать, что подтверждается опытом коммерческих банков развитых стран, где все больше расширяется сфера смешанных типов счетов.

Эффективным методом дополнительного привлечения коммерческими банками средств на депозиты может стать применение комплексного

обслуживания клиентуры. Кроме традиционного кредитно-расчетного и кассового обслуживания, коммерческие банки будут предоставлять своим клиентам ряд дополнительных услуг. Постоянное расширение диапазона услуг, снижение их стоимости, улучшение качества кредитно-расчетного и кассового обслуживания, предоставление разнообразных консультаций будут оказывать содействие увеличению объемов кредитных ресурсов банка, обеспечивая ему надлежащий уровень прибыльности при осуществлении активных операций.

Для привлечения ресурсов “до востребования” физических и юридических лиц, срочных ресурсов юридических лиц можно использовать метод, основанный на разработке гибких дифференцированных тарифных планов на расчетно-кассовое обслуживание и установлении дифференцированной платы (ступенчатые процентные ставки в зависимости от величины остатка – сетка ставок) за остаток денежных средств на счетах в зависимости от принадлежности клиента к определенной категории (целевой группе).

Для привлечений срочных ресурсов физических лиц используется метод, основанный на разработке новых видов вкладов, отличающихся более выгодными условиями размещения ресурсов (процентная ставка) для определенных социальных групп, которые выделяют в процессе проведения анализа стабильности депозитной базы.

Как показывает практика, в большинстве случаев даже специалисты, занимающиеся расчетно-кассовым обслуживанием физических и юридических лиц, склонны ошибаться в оценке важности клиентов банка, опираясь исключительно на постулат “чем клиент крупнее – тем лучше”. Более адекватное восприятие того, как и за счет чего формируется депозитная база банка, поможет провести более точную сегментацию клиентов и предлагаемых продуктов.

Использование рассмотренных выше подходов к анализу и формированию депозитной базы позволяет получить определенные выводы о качестве пассивов, которые имеются или будут сформированы в будущем. Причем в данном контексте планирование ограничивается не только

принятием контрольных сальдовых цифр по остаткам, но и планированием маркетинговых предложений, позволяющих сегментировать отдельные продукты и отдельные клиентские группы, с тем чтобы сформировать в кредитном учреждении “правильный” портфель пассивов.

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.

Таблица 11

Предложения по совершенствованию депозитных операций с физическими лицами³⁰.

№ п/п	Предложение	Результат реализации предложения
1	Создать систему страхования вкладов при участии банка в страховых платежах	Привлечение новых клиентов
2	Открывать вкладные счета с одновременным оформлением пластиковой карточки	Возможность самостоятельно пополнять вкладной счет через банкомат
3	Ввести услугу перевода денежных средств через пластиковые карточки внутри вкладных счетов одного банка и внутри вкладных счетов между банками	Возможность для клиентов распоряжаться своими денежными средствами без участия работника банка
4	Предусмотреть систему открытия вкладных счетов без посредника – работника банка через Интернет и перевод денежных средств через Интернет внутри вкладных счетов	Снижение операционных расходов для банка, возможность для клиента самостоятельно без посредника банка распоряжаться денежными средствами
5	Использовать розыгрыши лотерей	Привлечение новых вкладчиков
6	Предусмотреть поощрительный приз для постоянных вкладчиков в виде возможности получения кредита по пониженной	Привлечение новых вкладчиков

³⁰ Данные предложения составлены автором работы.

экономике. А для того, чтобы компенсировать населению невозможность изъять досрочно свой вклад, ОАКБ «Капиталбанк» необходимо предложить для вкладов с ограниченным сроком изъятия более высокий процент.

Наряду с этим для проведения эффективного управления депозитами ОАКБ «Капиталбанк» необходимо определить оптимальный объем периода хранения срочных вкладов как физических, так и юридических лиц. При этом банку особое внимание следует уделить тому, что сроки депозитов должны быть увязаны со сроками оборачиваемости кредитов, на выдачу которых они могут быть направлены.

Для наибольшей заинтересованности клиентов и притока вкладов ОАКБ «Капиталбанк» может предложить выплату процентов по размещенным вкладам вперед с целью компенсации инфляционных потерь. В данном случае вкладчик при помещении средств на определенный срок сразу же получает причитающийся ему доход. Однако в том случае, если договор будет расторгнут досрочно, банк пересчитает проценты по вкладу и излишне выплаченные суммы будут удержаны из суммы вклада.

Для ускорения и облегчения клиентам получения необходимой информации о депозитах в ОАКБ «Капиталбанк» целесообразно создать службу телемаркетинга – рекламу банковских вкладов по телефону, которая будет оказываться бесплатно.

Служба клиентского сервиса по телефону ведет индивидуальную работу с клиентами, заинтересованными в получении более детальной информации, и с клиентами, которых не удовлетворяют стандартные условия обслуживания. При этом не обязательно быть клиентом данного банка. Информация, предоставляемая данной службой, должна отражать содержание вида услуг и возможности их приобретения. При желании клиенты могли бы проконсультироваться непосредственно у специалистов, работающих в конкретных подразделениях банка. В этом случае на сотрудников службы клиентского сервиса возлагается обязанность соединить клиента с менеджерами банка по телефону или договориться о встрече с ними, если в этом будет необходимость.

В том случае, если клиент затрудняется изложить свои проблемы, специалисты службы телемаркетинга зададут наводящие вопросы: какими средствами он располагает, на какой срок желает положить деньги на депозит, на какую прибыль рассчитывает и т.д. И потом уже порекомендуют тот вклад, который наиболее подходит под условия клиента. Если клиент решит оставить сведения о себе в базе данных информационной системы, то через некоторое время ему вышлют по почте не только справочную информацию о новых банковских продуктах и услугах, но и бланки необходимых документов.

Вследствие этого, телемаркетинг позволит удовлетворить большинство первичных звонков и тем самым будет способствовать привлечению в ОАКБ «Капиталбанк» новых клиентов.

Вместе с тем банку следует разрабатывать системные подходы к рекламной политике, что сделает ее эффективным инструментом формирования клиентской базы. Каждое конкурентное преимущество банка, каждый новый продукт, предлагаемый к продаже, должны быть известны и понятны клиентам, легко сравнимы, а также выгодно отличаться от предложений конкурентов.

Таковы лишь некоторые возможные пути совершенствования депозитных услуг коммерческих банков.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Депозитные услуги коммерческих банков являются наиболее важным видом розничного банковского бизнеса, именно за счет проведения депозитных операций формируется значительная часть банковских ресурсов, которая впоследствии может быть использована дальнейшей инвестиционной деятельностью банков.

В то же время нельзя не сказать, что такому источнику формирования банковских ресурсов, как депозиты присущи и некоторые недостатки. Речь идет о значительных 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.

В выпускной квалификационной работе были рассмотрены теоретические аспекты деятельности коммерческих банков в сфере привлечения ресурсов, более детально рассмотрена классификация депозитов, выявлены их особенности, а также преимущества и недостатки для обеих сторон депозитных операций. В рамках второй главы уделено внимание процессу формирования депозитной политики коммерческих банков, изучены ее субъекты и объекты, принципы, определена роль депозитной политики в системе управления банковскими ресурсами.

В ходе написания работы проанализирована текущая ситуация на депозитном рынке страны. По итогам анализа, проведенного в дипломной работе, можно сказать о том, что на депозитном рынке страны в целом наблюдается стабилизация ситуации с привлечением временно свободных

средств граждан во вклады. Анализируя рынок депозитов, можно выявить тенденцию увеличения депозитов физических лиц, их доля в пассивных операциях неуклонно растет.

Сегодня коммерческий банк способен предложить клиенту до 400 видов разнообразных банковских продуктов и услуг. Следует учитывать, что далеко не все банковские операции повседневно присутствуют и используются в практике конкретного банковского учреждения (например, выполнение международных расчетов или трастовые операции). Но есть определенный базовый набор, без которого банк не может существовать и нормально функционировать. Среди них не последнее место занимают привлечение и размещение временно свободных средств во вклады.

Депозиты являются важным источником ресурсов коммерческих банков. Депозитные счета могут быть самыми разнообразными и в основном их классификации могут быть положены такие критерии, как источники вкладов, их целевое назначение, степень доходности и т.д.

Комплексный анализ депозитных услуг коммерческого банка позволяет сделать выводы и сформулировать ряд предложений практического характера в направлении изыскания устойчивых и стабильных депозитных ресурсов с целью их размещения в активные операции:

1. В целях привлечения ресурсов с внебиржевого рынка банкам необходимо разработать эффективную депозитную политику. С учетом инфляции и сложившихся условий разработать стратегические цели и тактические задачи в отношении депозитной политики.

2. Управление ресурсами реализуется в грамотной депозитной политике, в основе которой лежат поддержание необходимого уровня диверсификации депозитных средств, обеспечение возможности привлечения денежных ресурсов из других источников и поддержание равновесия баланса с активами по сроку и процентным ставкам. Увеличение депозитной базы можно достичь как вполне классическими методами (предложение вкладов с привлекательными процентными ставками, сроками, льготами), так и через внедрение новых банковских услуг, выпуск долговых обязательств, повышение уровня обслуживания клиентов;

3. Основными направлениями совершенствования системы управления ресурсами является совершенствование управленческой информации, создание комитета по управлению ресурсами и соблюдение принципов управления.

4. Одной из проблем также является отсутствие у коммерческих банков долгосрочных финансовых ресурсов. Привлечение дорогих долгосрочных депозитов физических лиц увеличивает стоимость кредитов, что делает их менее привлекательными для потенциальных заемщиков. Решением данной проблемы можно считать создание на государственном уровне структуры, которая занималась бы мобилизацией и перераспределением долгосрочных ресурсов, доступных любой нуждающейся отрасли.

5. Расширить практику применения коммерческими банками депозитных (сберегательных) сертификатов. Преимущества со стороны вкладчиков в том, что они не теряют доход и по ним применяется налоговая льгота. А банки за счет них поддержат необходимый уровень ликвидности и прибыльности.

6. Производить выплату процентов по размещенным вкладам вперед с целью компенсации инфляционных потерь.

В заключение надо сказать, что даже с учетом объективных факторов, объясняющих недостаточное развитие рынка вкладов, его потенциал в Узбекистане далеко не исчерпан. И дальновидны те банки, которые всерьез начинают рассматривать этот рынок как основу своего дальнейшего развития.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

I. Законы Республики Узбекистан.

1. Конституция Республики Узбекистан– Т.: Узбекистон, 2014. – 64 с.
2. Гражданский кодекс Республики Узбекистан. – Т.: Адолат, 1996. – 528 с.
3. Закон Республики Узбекистан «О Центральном банке Республики Узбекистан» от 21 декабря 1995 г.
4. Закон Республики Узбекистан «О банках и банковской деятельности»
Закон Республики Узбекистан от 25 апреля 1996 г.
5. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях защиты вкладов граждан в банках» от 5 апреля 2002 г.

II. Указы и Постановления Президента Республики Узбекистан

И.А. Каримова.

6. Указ Президента Республики Узбекистан от 25.03.2015г. «О мерах по дальнейшему повышению уровня капитализации государственно-коммерческого Народного банка Республики Узбекистан»
7. Указ Президента Республики Узбекистан от 28 ноября 2008 г. № УП-4058 «О Программе мер по поддержке предприятий реального сектора экономики, обеспечению их стабильной работы и увеличению экспортного потенциала»
8. Постановление Президента Республики Узбекистан №ПП – 2344 от 06.05.2015 г. «О мерах по дальнейшему повышению финансовой устойчивости коммерческих банков и развитию их ресурсной базы»
9. Постановление Президента Республики Узбекистан №ПП – 2325 от 25.03.2015 г. «О мерах по дальнейшему повышению уровня капитализации Государственно-коммерческого Народного банка Республики Узбекистан»
10. Постановление Президента Республики Узбекистан №ПП – 1438 от 26.11.2010 г. « О приоритетных направлениях дальнейшего

реформирования финансово-банковской системы республики в 2011-2015гг. и достижения высоких международных рейтинговых показателей»

11. Постановление Президента Республики Узбекистан № ПП-670 от 12.07.2007 г. « О мерах по дальнейшему повышению капитализации банков и активизации их участия в инвестиционных процессах по модернизации экономики»
12. Постановление Президента Республики Узбекистан № ПП-1317 от 6 апреля 2010 г. «О мерах по дальнейшему повышению финансовой устойчивости и усилению инвестиционной активности банковской системы»
13. Постановление Президента Республики Узбекистан от 7 ноября 2007 года № ПП-726 «О мерах по дальнейшему развитию банковской системы и вовлечению свободных денежных средств в банковский оборот»
14. Постановление Президента Республики Узбекистан от 06.04.2009 г. №ПП-1090 «О дополнительных мерах по дальнейшему стимулированию привлечения свободных средств населения и хозяйствующих субъектов на депозиты в коммерческие банки»

III. Труды Президента Республики Узбекистан Каримова И.А.

15. Каримов И.А. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации – наша приоритетная задача. Доклад, посвященный итогам социально-экономического развития страны в 2014 г. и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2015 г. -Т: Узбекистон, 2015. – 72 с.

16. Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана»/ И.А.Каримов. – Т: Узбекистан, 2009. – 56 с.
17. Каримов И.А. Последовательное продолжение курса на модернизацию страны – решающий фактор нашего развития. - Т.: Узбекистан, 2010.- 134с.
18. Каримов И.А. Наша главная цель – решительно следовать по пути широкомасштабных реформ и модернизации страны. – Ташкент: Узбекистан, 2013. – 64с.

IV. Нормативные документы, регулирующие банковскую деятельность

19. Положение Центрального банка Республики Узбекистан № 19/14 от 22.07.2015 г. «О требованиях к управлению ликвидностью коммерческого банка»
20. Приложение к Постановлению Правления Центрального банка Республики Узбекистан № 14/15 от 13.07.2015 г. «Положение о порядке классификации качества активов и формирования резервов на покрытие возможных потерь по активам, а также их использования в коммерческих банках»
21. Положение Центрального банка Республики Узбекистан № 14/3 от 13.06.2015 г. «О требованиях к адекватности капитала коммерческих банков»
22. Положение Центрального банка Республики Узбекистан №273-3 от 14.12.2011 г. «О порядке изменения размера уставного капитала, состава акционеров, наименования и места нахождения, регистрации изменений и дополнений в устав банка»
23. Инструкция «О порядке осуществления депозитных операций в банках Республики Узбекистан» от 22.07.2015г. N 19/11, зарегистрированному МЮ 26.08.2015 г. N 2711

24. Положение о порядке выпуска банковских карт коммерческими банками и их обращения в Республике Узбекистан (рег. N 1344 от 30 апреля 2004 года)
25. Положении о порядке выпуска и обращения депозитных (сберегательных) сертификатов банков (рег. N 1859 от 24 сентября 2008 года).
26. Инструкция Центрального банка «О банковских счетах, открываемых в банках Республики Узбекистан» от 16.03.2009 г. N 7/2, зарегистрированным МЮ 27.04.2009 г. N 1948.

V. Основная литература

27. Банковское дело: управление и технологии: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. А.М. Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 863 с.
28. Банковское дело: Учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – 5 – е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 592 с
29. Банковское дело. Экспресс курс: Учеб. пособие. / Под ред. О.И. Лаврушина – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус. 2009. – 256 с.
30. Банковское дело / Под ред. Ю.А. Бабичевой. – М.: Экономика, 2010. – 397с.
31. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. - М.: Книжный мир, 2003. - 895 с.
32. Букато В.И., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России- М.: Финансы и статистика. 1996- 368 с.
33. Банковское дело: базовые операции для клиентов: Учебное пособие / Под ред. А.М. Тавасиева, В.П. Бычкова, В.А. Москвина. – М.: Финансы и статистика, 2005-237с.
34. Вигман С.П. Шпаргалка: Финансы. Деньги. Кредит // Учебное пособие. - М.: ТК Велби, 2005. – 80 с.
35. Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбел Р.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика/ Пер. с англ. В. Лукашевича и др. - СПб.: АОЗТ "Санкт-Петербург оркестр", 1994.- 492 с.

36. Костерина Т. М., Банковское дело. Учебно-практ. пос. ЕАОИ, 2009, 360с.
37. Купчинский В.А. Улинич А.С. Система управления ресурсами банков. -М:Экзамен. 2009.- 354 с.
38. Лаврушин О.И. Управление деятельностью коммерческого банка (Банковский менеджмент).- М.: Юристъ, 2009. - 687с.
39. Мулладжанов Ф. Банковская система Республики Узбекистан за годы независимости . – Т.: Шарк, 2011. 250 с.

V. Дополнительная литература

40. Вальрас Л. и Фишер И.. Банковские риски/Пер.с англ. М: Экономика. 2010. –234 с.
41. Гиляровская Л.Т. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов: учеб. пособие /— СПб.: Питер, 2013. — 240 с.
42. Грюнинг Х., Брайович Б.С. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском. Пер. с англ. — М.: Весь Мир. 2009 – 128 с.
43. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском: учеб. пособие. М.: КНОРУС. 2011.- 316 с.
44. Никитина Т.В. Банковский менеджмент: краткий курс - СПб.: ИНФРА. 2009. – 340 с.
45. Мелехин Ю.В. Рынок сбережений / Ю. В. Мелехин М.: Акционер, 2002. 152 с.
46. Омонов А.А. Тижорат банкларининг молиявий ресурсларини бошқариш. Монография. –Тошкент, Fan va texnologiya. –2008. –245 б.
47. Организация деятельности коммерческих банков: Учебник / Г.И.Кравцова, Н.К. Василенко, и др. – Мн.: БГЭУ. 2012. – 504 с.
48. Роуз С.П. Банки и банковская система в современном мире / пер. с англ. - М: Калеон; 2009г. – 372 с.

- 49.Тютюнник А.В., Турбанов А.В. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика. 2010. – 608с.
- 50.Финансовый анализ в коммерческом банке / А.Д. Шеремет, Г.Н. Щербакова. — М.: Финансы и статистика, 2011. — 256 с.
- 51.Черкасов В.Е. Банковские операции. Финансовый анализ/ - М: Консалтбанкир. 2010. 278 с.

VI. Периодические издания, статистические сборники и отчеты

- 52.Андрианов В. Ограничение банковских рисков: рекомендации Базельского комитета и обязательные нормативы деятельности банков // Банковское дело. № 10. 2010. – С.12-15.
- 53.Геворкян А. Анализ и оценка факторов, влияющих на деятельность коммерческих банков по формированию ресурсной базы // www.nauka-shop.com/mod/shop
- 54.Екушов А. Система управления ресурсами банка// «Банковские технологии». – 2003 г., №9. С. 60 - 73.
- 55.Каримов Н.Ф. Банк тизими барқарорлигида ташқи назорат ва аудитнинг аҳамияти. //Рынок, деньги и кредит. 2006. - №1. – С. 19-20
- 56.Мелехин Ю.В. Рынок сбережений / Ю. В. Мелехин М.: Акционер, 2002. 152с.
57. Мурзина А. Система страхования вкладов глазами банкиров // Эксперт РА. 2006. 230 с.
- 58.Ольхова Р.Г. Оценка и анализ достаточности капитала банка // Бизнес и банки. № 8. 2012. С 10 -14.
- 59.Омонов А.А. Состояние и перспективы управления ресурсами коммерческих банков Узбекистана //Рынок, деньги и кредит. –Тошкент, 2007. –№1. –С. 27-29.
- 60.Пенкин. А.Ф. Партнерство государства и бизнеса в банковской сфере/ Деньги и кредит - 2004, №10, с.3.
- 61.Суэтин А.Г. Новые тенденции формирования рынка банковских услуг - аудитор. 2007. №9. - с. 40

VII. Электронные ресурсы

www.cbu.uz – официальный сайт Центрального банка РУз

www.press-service.uz – портал Пресс-службы Президента РУ

www.lex.uz - Национальная база данных законодательства Узбекистана

www.kapitalbank.uz - официальный сайт ОАКБ «Капиталбанк»

www.bankir.uz – информационный банковский портал

www.uzreport.uz – сайт информационного агентства UzReport

www.bankir.ru – информационный банковский порта

www.Review.uz – официальный сайт журнала «Экономическое обозрение»

www.uzbank.net – информационный портал о банках

Узбекистана

www.finance.uz – финансово-экономический портал