

**Министерство образования Азербайджанской Республики
Азербайджанский Государственный Экономический Университет**

Центр магистратуры

На правах рукописи

Алиева Самра Мамед кызы

Тема диссертации: «Депозитная политика коммерческих банков»

Специальность - Финансы

Специализация - Банковское дело

Научный руководитель – др.Ф. М.А.Аббасбейли

Руководитель программы Р.М. Рзаев

Зав. Каф. Д.э.н., проф. З.Ф. Мамедов

Баки 2015

Содержание

ВВЕДЕНИЕ 3- 7

ГЛАВА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКОВ

1.1. Депозитная политика банка как неотъемлемая часть кредитной политики банка 8-22

1.2. Вклады населения как важный источник формирования ресурсного потенциала коммерческого банка 23 – 27

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ КАЧЕСТВО ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА

2.1. Депозитная политика коммерческих банков на современном этапе 27 -30

2.2. Анализ структуры депозитов по сроками проблема управления депозитным портфелем 30- 48

Глава 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

3.1. Системы страхования депозитов: мировая практика и тенденции развития 49- 61

3.2. Совершенствование депозитной политики коммерческих банков Азербайджана 62- 68

Заключение 69- 74

Литература 75-78

ВВЕДЕНИЕ

В этой работе будет проведено исследование депозитной политики банков, которые ведут коммерческую деятельность. Выбор темы, связан с недостаточным развитием этой деятельности на территории Азербайджана, а также с необходимостью создания инновационного подхода в вопросах обслуживания населения учреждениями, предоставляющими финансовые услуги.

Проблемы развития банковской системы и предоставления качественных услуг населению в условиях рыночной экономики особенно актуальны и имеют основополагающее значение для развития банков. Необходимость постановки такой задачи, прежде всего, связана с тем, что эти вопросы не были актуальны для банковской системы при наличии только государственных банковских учреждений (монобанковская система), поэтому им не уделялось должного внимания в литературе и экономических теориях, существующих в то время.

В экономической литературе советского времени, была рассмотрена только часть вопросов, которые касаются депозитной политики. Поэтому в проводимом исследовании за основу взяты теоретические разработки российских ученых, которые занимаются освещением проблем в области финансов, кредитов и денежного обращения. В последние годы все больше ученых обращаются к проблематике и основам депозитной политики банков. Но, отдельные исследования, которые касались бы только депозитной политики банков, не были проведены. В нашей стране исследования депозитной политики банков, ведущих коммерческую деятельность, практически не проводились. Поэтому вопросы, связанные с осуществлением политики по привлечению депозитов, являются инновационными для деятельности банков.

Освещение экономических явлений и процессов, которые возникают в современных экономических системах, способствует выявлению новых

направлений экономической мысли, а также приводят к вычленению всего самого главного, что было выработано человечеством для решения задач, которые становятся основополагающими при развитии экономических систем, находящихся на переходных этапах рыночной экономики. Изучение этих вопросов требует комплексного подхода и применения теоретических знаний, которые касаются закономерностей развития систем в процессе создания совершенной экономической системы, которая сможет обеспечить достойный уровень жизни для всех.

В процессе создания этой научной работы применялись различные научные исследования ученых, которые занимались вопросами организации работы банков, занимающихся коммерческой деятельностью. При рассмотрении и анализе такого рода работ была определена необходимость систематизировать теории, которые можно встретить на сегодняшний день, а также создать концепцию наиболее оптимальной политики по привлечению депозитов в банки. Эксперты в этой области все чаще отмечают, что политика предоставления депозитов банками способна оказать влияние на экономику стран, в которых работает банк. Но в связи с тем, что на сегодняшний день этот вопрос не был полностью раскрыт, а также нет достаточного количества теоретических основ, описывающих депозитную политику банков, поэтому вопросы, которые касаются ее воплощения в жизнь и уровень воздействия такой политики коммерческих учреждений на показатели работы банков и банковской системы, снижается.

К сожалению, сегодня практически не проводился анализ опыта создания и внедрения депозитной политики банка, ведущего коммерческую деятельность, а также не использовался опыт других учреждений в работе банков Азербайджана. Такая возможность внедрить в работу банка комплексные решения, относительно вопросов практического и теоретического использования знаний, касающихся политики привлечения депозитов, носит экономический характер, при этом решив эту задачу, появляется возможность использовать такой комплексный подход в процессе

разработки депозитной политики банков. Это исследование должно помочь в разработке теоретических и методологических основ, которые помогут в создании и проведении депозитной политики банков, занимающихся коммерческой деятельностью.

Предмет проводимого исследования - депозитная политика банка и ее проведение в условия рыночных экономик различных стран. Объектом проводимого исследования является разработка и внедрение депозитной политики для коммерческих банков. В исследовании будет идти речь о стратегии банка, которую выбирает финансовое учреждение для привлечения денежных средств на возвратной основе, эти средства впоследствии финансовое учреждение будет использовать для кредитования своих клиентов.

Теоретической основой этого исследования являются работы иностранных и отечественных экономистов, которые смогли выделить факторы, оказывающие влияние на развитие экономических систем в условиях рыночной экономики, а также раскрыть специфику ведения экономической политики государством, рассказать о его денежно-кредитной политике в области экономики. Они раскрыли и определили основные принципы работы коммерческих банков, а также вычленили их роль в формировании и развитии рыночной экономики.

В процессе исследования будут изучены и обобщены теория и знания, описанные в специальной литературе, а также разработки, созданные ведущими организациями, изучающими банковское дело, информация, предоставленная на научных конференциях и семинарах, а также законы и акты, которые касаются этого вопроса. Будет обобщена международная практика и предложения иностранных исследователей относительно ведения деятельности коммерческих банков.

Предметное использование диссертации состоит в разработке методологии и теоретического аппарата, которые будут использоваться для работы коммерческих банков в процессе создания эффективной системы

обслуживания клиентов в условиях рыночной экономики. Они должны быть направлены на усовершенствование существующих процессов, на улучшение обоснований, принимаемых решений банками в процессе разработки руководством банка стратегии и тактики, основываясь на идеальном соотношении доходности, ликвидности и надежности такого финансового учреждения.

Научная новизна этой работы состоит в комплексном подходе к решению проблемы создания и реализации депозитной политики банка. Благодаря использованию такого подхода, удалось добиться следующих результатов:

- была разработана модель создания депозитной и кредитной политики банка;
- были систематизированы имеющиеся теоретические знания, которые касаются определения основ политики привлечения депозитов, и на основе сделанных выводов было предложено использование нового подхода при разработке политики кредитования, в качестве стратегии и тактики банка относительно привлечения денежных средств, подлежащих возврату и их перенаправление в качестве кредитных средств, выданных клиентам банка;
- было описано понятие наиболее целесообразной и выгодной депозитной политики банка, а также описаны особенности ведения политики предоставления депозитов банками, работающими в условиях современных экономических систем;
- была определена цель и роль депозитной политики в работе коммерческих банков, а также выяснено ее влияние на финансовое состояние банка;
- была создана и обоснована с научной точки зрения система оценки качества кредитного портфеля, а также предложены пути оптимизации кредитного портфеля.

Методика проведения исследования основывается на применении системного подхода. В работе были использованы общепринятые приемы и методы:

- создание моделей;
- применение научной абстракции;
- анализ и синтез;
- проведение сравнений;
- проведение группировок.

В информационную базу исследования вошли материалы различных банков, а также других кредитных учреждений, расположенных на территории Азербайджана и других стран, в том числе использовалась иностранная и национальная литература необходимой тематики, публикации в периодике и законодательство, регулирующее деятельность банков на территории Азербайджана и промышленно развитых стран. В этой работе были использованы материалы Центрального Банка, Министерства финансов, Государственного комитета статистики Азербайджана, а также материалы, представленные на конференциях и симпозиумах.

ГЛАВА 1. Экономическая сущность и характерные особенности депозитной политики банков

1.1. Депозитная политика банка как неотъемлемая часть кредитной политики банка

На данный момент нет однозначного определения для понятия депозитной политики. Для примера, на страницах Банковской энциклопедии России вы не сможете найти определения для этого термина. В большинстве книг, которые используются в процессе подготовки студентов на курсе «Деньги и кредит», а также «Банковское дело» не вводится такое понятие, как депозитная политика.

Для начала стоит разобрать понятие депозитной политики, рассматривая ее, как составляющую экономической политики.

Кредитная политика банка включает в себя депозитную политику, но в отличие от политики, которая касается ценообразования, финансов, налогов, определения процентов, и других разновидностей политик, кредитная политика имеет свои отличительные черты. Их можно выделить из общего количества составляющих, которые и становятся основополагающими для экономической политики.

Прежде всего, основной особенностью политики кредитования является процесс движения кредита. В итоге, получается, что обе эти политики банка основываются на одном процессе, просто с перенаправлением денежных средств в разные стороны. Депозитная и кредитная политики стремятся повысить доходность банка, при этом обеспечить достойный уровень надежности финансовому учреждению.

Точкой равновесия для финансового учреждения считается уровень ликвидности. Именно поэтому рассматривать эти две политики стоит неразрывно, так как в процессе исследований политик банка по отдельности можно столкнуться с проблемой выявления приоритетов. При этом заниматься исследованием процесса предоставления кредита, можно с разных позиций, как с позиции банка, который является заемщиком, так и банка, который будет выступать в роли кредитора.

Предоставление кредита имеет единую основу - это возвратное движение стоимости денежных средств. На данный момент многие ученые используют понятие кредитной политики, говоря об управлении движением кредитных денежных средств, имеющих различные формы. Политика в отношении предоставления кредитов - это политика, которая относится не только к процессу предоставления кредита, но и к его получению. В этой работе будет проведен анализ кредитной политики банков, ведущих коммерческую деятельность в процессе предоставления финансовых услуг населению. При этом политика кредитования может проявлять себя посредством различных операций как связанных с предоставлением кредитов, так и депозитов. Две эти операции, предоставляемые банками, имеют одну родовую основу, но их отличает роль, которую они играют в экономическом процессе.

Процесс создания и внедрения кредитной политики на уровне государства, которую проводит центральный банк государства, связан с определением существующих связей между банковской и кредитной политикой. Не выявив общих понятий банковской политики, довольно сложно корректно определить значение кредитной политики. Банки, которые являются государственной и коммерческой собственностью, проводят не только кредитную, но и денежную, процентную, а также валютную политику.

Понятие кредитной политики может относиться не только к банкам, но и к другим учреждениям, которые предоставляют ссуды или кредиты

населению и предприятиям. В связи с этим политика предоставления кредитов может быть частью не только политики банковских учреждений.

Если говорить исключительно о банках, то политика такого финансового учреждения имеет множество составляющих, которые в том числе обеспечивают и отвечают за предоставление банком депозитов, кредитов, проведение валютных операций, образование процентных ставок, расчетно-кассовое обслуживание клиентов. Политика банка в отношении кредитов считается неотъемлемой частью общей политики финансового учреждения в отношении ведения своей деятельности. В том числе такая политика предусматривает необходимость управления рисками, управление персоналом и рентабельностью учреждения, а также ликвидностью его ресурсов.

Таблица 1

Банковская политика, ее составные элементы
Депозитная политика
Кредитная политика
Политика в области организации расчетно-кассового обслуживания клиентов банка
Процентная политика
Валютная политика
Политика по проведению отдельных банковских операций и услуг
Политика в области управления рисками банка
Политика в отношении прибыльности, рентабельности банка
Политика по управлению персоналом
Политика по отношению к конкурентам и т.д.

На данный момент в экономике используют две позиции, которые касаются определения политики кредитования. Прежде всего, с точки зрения макроэкономики кредитная политика считается политикой банков. С точки

зрения микроэкономики кредитная политика считается политикой каждого банка относительно процессов управления кредитными средствами. Но не все ученые согласны с этой точкой зрения.

Кредитная политика является более обширным понятием, в сравнении с депозитной политикой. Это связано с тем, что автор использует понятие политики кредитования, с точки зрения макроэкономики и связывает ее с политикой государства, а банковская политика, рассматривается на уровне каждого банка. Кредитная политика согласно финансово-кредитного словаря считается частью экономической политики, которая представляет собой систему мер, принимаемых в сфере предоставления кредитов населению и юридическим лицам, которые проводятся государством для решения различных задач, в том числе экономических и социальных, она способствует укреплению денежного обращения.

Говоря о кредитной политике с точки зрения макроэкономических понятий, необходимо подчеркнуть, что политика в общем виде является процессом, который связан с защитой интересов определенного класса. Он направлен на сохранение и получение возможности контролировать государственную политику, со стремлением добиться власти, для того чтобы использовать ее исключительно для достижения задач определенного класса. Возникает вопрос: будет ли соответствовать эта политика экономическим потребностям развития общества в целом.

Кредитную политику необходимо рассматривать с нескольких сторон, прежде всего с точки зрения уровня развития и подготовки, а также рассматривая ее в качестве объективной основы как регулятора, который обеспечивает осуществление расчетных и кредитных отношений между банками и их клиентами. Если использовать при расшифровке кредитной политики субъективный подход, то почти полностью исчезает возможность провести объективный анализ при создании и реализации кредитной политики, но такая необходимость существует из-за прямой взаимосвязи

кредита в качестве категории экономики, а также его форм и особенностей проявлений при осуществлении банковской политики.

Для того чтобы разобрать понятие кредитной политики, необходимо определиться с понятиями кредит и политика, а также определить существующие связи между этими понятиями. В том числе для того чтобы раскрыть понятие политики и кредитной политики, необходимо использовать понятие надстроенной категории. Политика кредитования банка состоит в выявлении наиболее выгодных и главных направлений развития улучшения банковских продуктов, а также связана с работой этого финансового учреждения в процессе сбора и перенаправления кредитных средств для развития кредитования и улучшения его эффективности.

В том числе на уровне государственного регулирования необходимо учесть важное значение ведения кредитной политики, которая отражается на процессе создания и распределения денежных средств. Если говорить о кредитной политике, с точки зрения каждого банка, то именно она способна обеспечить надежность и стабильность работы такого финансового учреждения. Кредитная политика оказывает влияние на ликвидность и рентабельность банков, она должна соответствовать потребностям клиентов каждого конкретного финансового учреждения. Политика банков в вопросах предоставления кредитов оказывает влияние на процесс распределения денежных ресурсов между разными отраслями и областями экономики посредством привлечения ресурсов такими финансовыми учреждениями, как банки.

Банки осуществляют перевод сбережений населения в производительную форму, при этом такие средства обеспечивают финансирование потребностей населения и экономики в целом, при этом нет необходимости в выпуске дополнительных денежных средств, которые могли бы повлиять на возникновение инфляционных процессов.

Так как вопросы, которые относятся к проблеме значимости кредитной политики с точки зрения макроэкономических показателей, отражены в

экономической литературе советского времени, то существует необходимость более подробно остановиться на вопросах, касающихся роли, которая отведена кредитной политике в процессе ведения деятельности банком. Это относится к учреждениям, которые занимаются коммерческой деятельностью. Так же остановиться и на целях ведения политики, касающейся кредитования, в качестве стратегии для коммерческого банка, а также ее роли как фактора, который оказывает влияние на тактику банка в сфере ведения кредитной политики.

С точки зрения макроэкономики целью осуществления кредитной политики является возможность поддерживать стабильность в банковской системе страны, при этом такая политика способна обеспечить и должное развитие экономической системы всей страны. Цель ведения деятельности экономическим банком должна выявлять основные позиции, направленные на получение должного уровня доходности, а также гарантировать ликвидность и рентабельность, при этом уменьшать риски и способствовать оптимизации как депозитного, так и кредитного портфеля.

Банком управляют и владеют люди, значит в процессе управления такой финансовой структурой, они ставят во главу угла свои цели и стремления, соответственно все цели, которые будут поставлены перед банком, являются отражением чьих-либо интересов, речь идет не только о собственниках банка, но и о его сотрудниках и даже клиентах. Основной целью для любого собственника банка является увеличение его доходности, за счет прироста активов, увеличения количества клиентов, проводимых ими операций, а соответственно и повышение прибыльности и стоимости акций такого финансового учреждения.

Управляющие банком смотрят на эти цели более расширено, при этом они устанавливают самые разнообразные цели, которые могут отличаться сроками исполнения и характером влияния на деятельность банка. Управляющий должен обеспечить эффективную работу банка, а значит, необходимо увеличивать прибыль. Для клиентов банка, в зависимости от

того каким из продуктов этого учреждения они пользуются, будут и отличаться цели, но несмотря на различие целей, все клиенты хотят получить надежного партнера, которому можно доверить свои средства. Основной целью для всех сотрудников банка является повышение доходности этого финансового учреждения.

При этом государственные органы, которые проводят постоянный контроль деятельности банка, прежде всего, интересуются его стабильностью и надежностью. В итоге мы получим, что целями проведения депозитной политики банка считается обеспечение таких условий, которые бы способствовали эффективному размещению средств, привлекаемых у населения и компаний, при условии стабильного повышения уровня доходности учреждения. Этого можно добиться, благодаря увеличению доходов, получаемых от предоставления кредитов, а также посредством уменьшения расходов при предоставлении депозитных продуктов.

На сегодняшний день в рыночной экономике политика банков, а также кредитная политика зависит от факторов, которые можно объединить в несколько групп.

К первой группе относятся факторы, которые оказывают влияние на внешнюю политику финансового учреждения, речь идет о текущей ситуации на рынке, существующих рисках, инфляции, конкуренции на рынке предоставления услуг банками. Наиболее существенными факторами на наш взгляд является:

- состояние экономической системы, в которой ведет свою деятельность банк;
- существующий уровень инфляции;
- темпы прироста ВВП;
- дефицит бюджета и другие макроэкономические факторы;
- регулирование и влияние на экономические процессы ЦБ и Минфина Азербайджана;

- независимость ЦБ;
- принимают ли участие коммерческие банки в жизни страны;
- доходы населения и их способность пользоваться услугами, которые предоставляют банки;
- конкуренция в сфере банковских услуг;
- стоимость банковских услуг;
- влияние политики на банковскую сферу;
- спрос на кредитные продукты банков.

В том числе фактором, который сказывается на кредитной политике, является общее состояние экономики в государстве. Такой фактор считается внешним, в том числе внешними являются политические и социальные факторы, которые отражаются на работе финансового учреждения. В условиях кризиса банковская система не может считаться стабильной и надежной. На нее оказывают влияние инфляционные процессы, а также кризис невозврата платежей, дефицит бюджета, снижение ВВП.

Ко второй группе можно отнести факторы, которые оказывают влияние на внутреннюю политику финансового учреждения. Речь идет о стратегии и тактике банка, которые касаются вопросов развития учреждения, с определением перспективных показателей ликвидности, доходности и увеличения количества клиентов, выход на новые рынки, разработку и внедрение новых операций и предоставляемых услуг.

Основными факторами во второй группе считаются:

- потенциал финансового учреждения;
- уровень риска и получаемая прибыль от предоставляемых услуг;
- стабильность размещенных депозитов;
- разнообразие предоставляемых банком операций и услуг;
- уровень обеспеченности кредитов;
- квалификация и профессиональные качества сотрудников банка;
- клиенты финансового учреждения;

- качество кредитного портфеля;
- политика определения стоимости услуг, предоставляемых банком;
- риск-менеджмент.

Разрабатывая индивидуальную кредитную политику, каждый банк должен опираться на показатели стабильности своих депозитов, разновидности предлагаемых депозитных продуктов. Для того чтобы иметь возможность уменьшить кредитные риски, необходимо определить показатели стабильности депозитного портфеля, которые смогут учесть специфику ведения деятельности каждым финансовым учреждением, эти данные необходимы для перевода депозитов в активы банка.

Политика, направленная на привлечение депозитов, всегда является частью банковской политики, целью которой считается привлечение денежных средств или иных средств, а также их управление с наибольшей выгодой для банка. Депозитная политика является стратегически важным моментом, который не только позволяет привлечь средства клиентов, но определить самые выгодные комбинации источников предоставления средств для каждого конкретного финансового учреждения.

Политика банка в отношении депозитов направлена на получение необходимого уровня ликвидности, посредством активного поиска заемных средств и путей их получения. Для того чтобы обеспечить должный уровень контроля и провести управление денежными потоками внутри банка, используют разные методы составления планов, прогнозов и регулирования общего объема денежных средств, находящихся в обращении, которые являются частью средств, привлеченных от депозитов. Проводится анализ различных вариантов структурирования денежных средств.

Самой популярной схемой, которая используется на территории развитых стран, является выявление монетарных агрегатов. На данный момент на территории США создано около 75 монетарных агрегатов, которые дают возможность рассмотреть и проанализировать почти все

инструменты, которые необходимы для работы банков с финансовой точки зрения. Принцип, который используется для включения компонентов в денежную массу, основан на показателях их ликвидности. Ликвидностью любого финансового учреждения считается его способность выполнять взятые на себя обязательства. Чем лучше показатель ликвидности активов банка, тем выше степень денежности этого показателя. Самыми ликвидными считаются наличные средства.

Возможность применить несколько показателей, которые смогут раскрыть разные параметры денежного оборота, а также состояние денежной массы, находящейся в обращении, дает возможность определить перспективы перенаправления денежного оборота, а также выяснить темпы инфляционных процессов, что дает возможность проводить политику относительно регулирования этой сферы экономики.

Депозит - это один из самых важных продуктов банка. Для того чтобы обеспечить проведение эффективной депозитной политики, необходимо правильно использовать мобильные средства, которые были получены от клиентов банка и должны быть возвращены вместе с вознаграждением за возможность пользоваться этими денежными ресурсами. В данном случае сложность состоит в нестабильности развития экономики. Поэтому есть необходимость в дополнительной страховке вкладчиков от возможного невозврата средств.

Такие привлеченные средства являются дополнительным катализатором для банка, так как, привлекая их, есть необходимость не только вернуть их и выплатить проценты, но и появляется возможность получить прибыль в процессе использования таких денежных ресурсов. В этой взаимосвязи кредитов и депозитов особенно важно учесть оптимизацию структуры кредитных средств, так как в большинстве случаев депозиты привлекают на более короткий срок, чем выдают кредиты. Поэтому банки испытывают постоянную необходимость в привлечении денежных ресурсов, поэтому необходимо тщательно подходить к вопросам изучения

потребностей и пожеланий клиентов. В свою очередь, будущим вкладчикам стоит получить максимальное количество информации об учреждении, в которое они собираются направить свои денежные средства. В западной экономике даже были выделены критерии, которые определяют идеальный банк - именно он способен пользоваться неограниченным доверием со стороны своих клиентов. Речь идет о финансовых учреждениях, которые отличаются надежностью, солидностью, готовы предоставить полную информацию о предоставляемых услугах, такие банки хорошо организованы и всегда предпочитают вводить новшества в свою работу, которые упрощают и сокращают процесс предоставления банковских услуг. Немаловажным моментом является доступность предлагаемых услуг, а также опыт и профессионализм сотрудников банка.

На сегодняшний день на территории Азербайджана депозитная политика, прежде всего, отражает интересы финансового учреждения, что негативно отражается на способности банка привлечь потенциальных клиентов, а значит, и их денежные средства. Посмотрев на динамику изменения процентных ставок, можно сделать вывод, что именно этот критерий можно считать одним из самых важных показателей, которые оказывают влияние на инвестиции банков и его политику в отношении сбережений. С точки зрения макроэкономики процентная ставка - это определенная мера, которая отражается в виде процента, и связана с обеспечением должного уровня рентабельности банковской системы. Поэтому процентная политика является частью стратегии и тактики банка относительно установления и определения процентных ставок. Эффективность работы банка очень часто зависит от установления эффективной процентной ставки.

В этой работе депозитная политика рассмотрена с точки зрения стратегии и тактики ведения своей работы финансовым учреждением, которая направлена на привлечение средств клиентов с выявлением самых оптимальных комбинаций привлечения средств.

Процесс оптимизации депозитной политики основан на множестве факторов, при этом учитывается интерес экономики страны и отдельной финансовой организации. При этом все мы прекрасно понимаем, что их интересы очень часто не совпадают. Поэтому самый оптимальный вариант депозитной политики должен согласовывать интересы обеих сторон. При этом стоит учесть, что депозитная политика, несмотря на внешние факторы, должна быть эффективной, оптимальной, а значит, обеспечивать необходимое соотношение ликвидности и доходности финансового учреждения, а также учитывать все риски.

Для того чтобы говорить о хороших показателях ликвидности, необходимо провести диверсификацию кредитного портфеля. Если банк не может предоставить услуги клиентам, в которых они действительно нуждаются, и которые не приведут к снижению прибыли банка или являются незаконными, то, в конечном счете, банк может утратить свои позиции и потерять не только потенциальных, но и существующих клиентов.

Банк существует для того, чтобы получить максимальную прибыль с минимальным уровнем риска. При этом банку необходимо балансировать, учитывая максимальную доходность и минимальный уровень риска. Оптимальная депозитная политика банка основывается на взаимодействии различных операций и услуг, предоставляемых банком, которые смогут обеспечить не только доход, но будут говорить о надежности такого финансового учреждения. Банк должен согласовать активы и пассивы, исходя из сумм, сроков, рисков и уровня доходности. Поэтому депозитная политика должна основываться на создании оптимального депозитного портфеля, который в свою очередь, создается на основе:

- требований клиентов, которые отличаются в зависимости от степени риска, ликвидности и уровня получаемого дохода;
- диверсификации ресурсов банка для того, чтобы снизить существующие риски и сегментировать депозитный портфель, исходя из предлагаемых продуктов, клиентов и рынков;

- различных подходов, исходя из группировки клиентов по определенным признакам;
- продукты, предлагаемые банком, должны отличаться от услуг конкурентов;
- необходимо обеспечить оптимальную комбинацию ресурсов, для того чтобы сочетать стабильные и непостоянные ресурсы и возможность увеличения стабильных ресурсов при условии повышения рисков;
- необходимость учитывать жизненный цикл продукта при создании разнообразия депозитных программ.

Для каждого банка оптимальными будут считаться свои критерии, они зависят от размера финансового учреждения, профессионализма сотрудников банка, стоимости услуг, которые предоставляет банк. Исходя из проводимых исследований относительно предоставления банковских услуг населению, а также исходя из существующей практики ведения банковской деятельности, можно сделать вывод, что наиболее эффективным методом привлечения средств населения на депозиты, является расширение разнообразия предлагаемых депозитных продуктов. Для того чтобы обосновать это утверждение, надо рассмотреть существующее состояние услуг по привлечению депозитов у населения.

Исходя из форм хранения средств, можно выделить три основные составляющие: сбережения, которые представлены в виде депозитов в банках, сбережения в страховых полисах, и сбережения, которые хранятся в ценных бумагах. Депозиты дают возможность населению рационально использовать семейный бюджет, а также позволяют перераспределить денежные средства. Депозиты - это в большинстве случаев возможность надежно сохранить денежные средства.

На уровне банк-клиент необходимо обеспечить создание новой системы обслуживания клиентов, которая будет основываться на уменьшении затрат, связанных с оборотом денежных средств, с возможностью создания условий для сохранения и приумножения свободных

средств, создания новых улучшенных процессов, которые позволяют производить обслуживание клиентов на качественно новом уровне. При этом денежные средства будут отличаться максимальной мобильностью и требовать минимальных затрат времени и труда в процессе обслуживания операций сотрудниками банка, возможность проведения целесообразного учета доходов и расходов населения государственными органами.

Эти задачи должны решаться не только правильной организацией всех банковских процессов, но и необходимой технической реализацией процесса обслуживания клиентов.

Каждый год крупные иностранные банки направляют на автоматизацию банковских процессов около 20% своей прибыли, в итоге, удается добиться конкурентных преимуществ, ведь предоставление финансовых услуг, в том числе требует обеспечения высокого качества обслуживания клиентов.

Процесс внедрения безналичных расчетов для населения - это довольно важный момент, который позволяет получить выгоду не только клиентам банка, но и государству.

1.2. Критерии оптимальности депозитной политики коммерческого банка

Успешная депозитная деятельность банка, как и в целом банка, прямо зависит от работающих в банке людей, их профессиональной подготовленности, квалификации и опыта. Важным фактором развития банка является профессиональная компетентность и опыт работы руководителей банка, умение планировать, способность анализировать и реагировать на изменяющуюся ситуацию на рынке. Немаловажным аспектом разработки и реализации депозитной политики банка является стратегия управления персоналом, включающая определение желаемого уровня централизации принятия управленческих решений, регламентацию порядка проведения депозитных операций через утвержденные положения и инструкции,

создание механизма текущего согласования действий и решений руководителей подразделений, систему контроля за выполнением плановых показателей и показателей текущего состояния депозитной базы.

Следует отметить, что при разработке депозитной политики банка особое внимание уделяется управлению рисками в области формирования депозитного портфеля и управления им. Основу управления рисками составляет постоянное поддержание необходимого уровня диверсификации депозитных ресурсов, а также обеспечение возможности привлечения средств из других источников. Поддержание сбалансированности пассивов банка, в т.ч. депозитов, с его активами по срокам, суммам и процентным ставкам обусловлено необходимостью обеспечения достаточной ликвидности и приемлемой доходности операций.

Виды депозитов по рассматриваемому признаку дополнены депозитами банков. Необходимость их выделения в отдельный вид депозитов обусловлено следующими обстоятельствами: а) депозиты банков носят краткосрочный ха-актер, что отражается на возможностях их использования при проведении ак-тивных операций; б) они являются крупными по размеру; в) привлечение депо-зитов других банков на основании договора, заключенного на определенный период позволяет рассматривать их как инструмент регулирования банковской ликвидности (наряду с межбанковским кредитом). Второй классификационный признак — валюта депозита — в изученных нами классификациях не встречается. По данному признаку депозиты предлагается делить на депозиты в манатах и депозиты в иностранной валюте. Банковская практика свидетельствует о существовании спроса со стороны вкладчиков на оба вида депозита. В зависимости от динамики курса маната по отношению к иностранным валютам, тенденций, складывающихся на валютном рынке, макроэкономической ситуации в стране, уровня доходности финансовых инструментов, спрос на валюту той или иной страны изменяется. Привлечение денежных средств на депозитные счета, номинированные в иностранной

валюте, создает ресурсную базу для проведения активных операций в иностранной валюте. Вместе с этим, управление ресурсами в иностранной валюте предполагает обязательный учет и оценку валютного риска, который наряду с рисками, свойственными депозитным и кредитным операциям, должен быть минимизирован. Третий признак классификации — форма изъятия средств — как показывает выше проведенный анализ, встречается практически во всех классификациях депозитов.

Распоряжением Президента Азербайджанской Республики об утверждении «Национальной стратегии по информационным и коммуникационным технологиям во имя развития Азербайджанской Республики (2003-2012 годы)», Государственной Программой по развитию связи и информационных технологий в Азербайджанской Республике на 2005-2008 годы», а также Государственной Программой «Социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики на 2009-2013 гг.», утвержденной Указом Президента Азербайджанской Республики И. Г. Алиевым от 14 апреля 2009 г., были заложены основы и определены основные направления внедрения и совершенствования передовых информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в экономику страны по следующим основным направлениям:

- ✓ создание развитой инфраструктуры современных информационно-коммуникационных технологий, формирование единой национальной электронной информационной системы;

- ✓ создание электронного правительства с целью эффективного управления и контроля за деятельностью государственных и местных органов самоуправления;

- ✓ обеспечение регионов универсальными услугами связи, телекоммуникационными и информационными технологиями;

- ✓ расширение возможностей использования и применения Интернет-сетей во всех структурных подразделениях.

2013 год был объявлен в Азербайджане годом ИКТ, что оказало значительное влияние на достигнутые в этом году результаты.

В докладе «Измерение информационного общества» за 2013 год, подготовленном под эгидой Международного телекоммуникационного союза (ITU), по индексу развития ИКТ Азербайджан занимает 61 место среди 157 стран мира.¹ Россия занимает в этом списке 40 место, Беларусь – 41, Молдова – 65, Украина – 68, Грузия – 71 и Армения – 74. Первые 30 мест занимают страны с высоким уровнем доходов, что свидетельствует о четкой корреляции между доходами и прогрессом в области ИКТ. Данные доклада учитывают уровень доступа к новейшим технологиям, их использование и навыки в области ИКТ [<http://minval.az/news/22330>].

Чуть более 6% операций в экономике Азербайджана осуществляются в безналичных расчетах (см. табл. 13), хотя в 2009-2013 гг. использование карточек в безналичных расчетах увеличилось почти в 5 раз. Генеральный директор VisaInternational по странам СНГ и Юго-Восточной Европе Катаржина Сосин отметила, что в 2012 г. объем операций посредством пластиковых карт Visa в торговых объектах Азербайджана вырос на 51%, рост числа объектов-партнеров составил 64%. Международными структурами отмечается обдуманность и координированность проводимой в Азербайджане политики по стимулированию безналичных расчетов. Особо подчеркивается, что стимулирование безналичных расчетов проводится не за счет административных штрафов, а преимущественно мер экономической стимуляции (освобождение от НДС и т.д.).

По оценкам ЦБА, объем карточных операций (с учётом снятия наличности через банкоматы) едва составляет 10% платёжных операций в стране и 0,5% внутреннего потребительского рынка, что однозначно

¹Ранее республика занимала в данном рейтинге 73-е и 68-е места.

свидетельствует о неэффективности мер по стимулированию безналичных расчётов в республике.²

Следует отметить, что главным объектом инвестиционного потребительского кредита является жилищное строительство (кооперативное и индивидуальное). Текущие доходы населения, как правило, бывают недостаточны для строительства индивидуального дома или приобретения кооперативной квартиры. Для этой цели используются предварительные сбережения или кредиты. Потребность в жилье оказывается более важной по сравнению с потребностями в другом имуществе длительного пользования. Данное обстоятельство определяет направление потребительских кредитов прежде всего на кооперативное и индивидуальное жилищное строительство. Например, в Венгрии 9/10 кредитов населению идет на жилищное строительство. В Чехии и Словакии кредиты на жилищное строительство составляют более 40% всей суммы задолженности по потребительским кредитам. О всестороннем развитии инвестиционного потребительского кредита в Болгарии говорит тот факт, что кредитов на жилищное строительство насчитывается до 20 видов. Условия предоставления кредита значительно различаются по странам. При кооперативном жилищном строительстве кредитом покрывается: в Болгарии – до 70% сметной стоимости квартиры, в Венгрии — до 88, в Польше— 70—84%. Соответственно колеблется первоначальный вклад членов ЖСК. В Чехии и Словакии примерно 44% затрат на строительство кооперативных жилых домов покрывает государство, 15% вносят наличными члены кооператива, а на остальную часть кооператив получает кредит из банка. Сроки кредита составляют: в Болгарии— 30 лет, в Венгрии - 35, в Чехии и Словакии — 30, в Польше - от 30 до 60 лет в зависимости от вида кооператива. По этим ссудам взимаются относительно низкие проценты (в большинстве стран – 1-2%, в Венгрии - от 2 до 6%). По кредитам на жилищное строительство допускаются

² Согласно отчету ЕС, объем “теневой экономики” в странах Европы достигает 2,1 трлн. евро – 18,5% экономики ЕС. В том же отчете указано, что эту проблему можно решить посредством безналичных расчетов. Отмечается, что рост на 1% безналичных расчетов означает экономический рост на 0,5%.

льготные сроки погашения, частичное списание предоставленной ссуды, например, за счет бюджета (в Польше - до 40%, в Венгрии —30 тыс. форинтов на каждого ребенка). В ряде стран (Болгария, Польша, Чехия и Словакия) для получения кредита необходимо предварительно накопить определенную сумму целевого жилищного сберегательного вклада. Так, в Болгарии величина такого вклада должна составлять 30% от испрашиваемого кредита, причем в течение не менее шести месяцев. Потребительские кредиты на текущие потребительские нужды наиболее распространены в форме ссуды на покупку товаров длительного пользования с рассрочкой платежа.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ КАЧЕСТВО ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА

2.1. Депозитная политика коммерческих банков на современном этапе

Трудности исследования проблем депозитной политики банков усугубляется сложностью современного этапа развития нашей страны, где нет развитого финансового рынков. Отсутствует система коммерческого кредита. В этой ситуации невозможно полностью копировать традиционные инструменты банковской депозитной политики, существующие за рубежом.

К депозитным относятся операции банка по привлечению денежных средств во вклады с целью их прибыльного размещения. В зарубежной банковской практике различают депозиты до востребования, срочные и сберегательные вклады. Депозиты являются основным источником (до 70%)

банковских ресурсов коммерческих банков. Субъектами депозитных операций выступают, с одной стороны, в качестве должников коммерческие банки, а с другой – как кредиторы [<http://mirznanii.com/info/depozitnaya-politika-kommercheskogo-banka-2>]:

1. Государственные предприятия и организация;
2. Частные предприятия и организации;
3. Акционерные компании;
4. кредитные учреждения;
5. Предприятия с участием иностранного капитала;
6. Общественные организации и фонды;
7. Отдельные физические лица и объединения этих лиц.

В зарубежных коммерческих банках предоставление вкладчикам разнообразных услуг, в том числе информационных, способствует привлечению денежных средств.

В этих целях используются наряду с экономическими организационные и личные факторы:

создается максимум удобств населению, включая привлекательные помещения и культуру обслуживания, дружелюбное обращение с клиентами, эффективное выполнение функций;

предоставляются дополнительные услуги – почтовые, телеграфные, торговые. Весной 1990 г. один из филиалов Генерального банка Люксембурга даже развернул экспозицию произведений современных художников.

Анализ развития депозитных операций в отечественных коммерческих банках показал, что существует необходимость применения математических расчетов в проведении депозитной политики. Так, например, важно исчислять средний срок хранения вkladного маната и уровень оседания средств, поступивших во вклады.

Средний срок хранения вkladного маната отражает в динамике стабильность вкладов, что особенно важно для оценки вкладов в качестве

ресурсов краткосрочного кредитования при обеспечении ликвидности банка. Для расчета была предложена следующая формула [[http://obmendoc.ru/files/users/ivanstudent/48/view/102009-102062\(Сохрани́нная копия\)](http://obmendoc.ru/files/users/ivanstudent/48/view/102009-102062(Сохрани́нная копия))]:

$$C_d = \frac{O_{\text{ср}}}{B} \cdot D$$

где C_d – средний срок хранения в днях;

$O_{\text{ср}}$ – средний остаток вкладов;

B – оборот по выдаче вкладов;

D – количество дней в периоде.

Важнейшим инструментом депозитной политики является процент, который банк уплачивает вкладчикам за привлекаемые ресурсы. Уплата процентов по депозитным счетам – основная статья операционных расходов банка. Следовательно, банк не заинтересован в слишком высоком уровне процентной ставки. Одновременно он вынужден поддерживать такой ее уровень. Который был бы привлекательным для клиентов. В зарубежных коммерческих банках на процент влияют срок и сумма депозита. Чем надежнее пассивы, т.е. чем больше срок и сумма депозита. Тем больший процент гарантирует банк.

Главная задача ближайшей перспективы – увеличение срочных депозитов с помощью платежных карт до 30% и сокращение удельного веса наличных денег в общей денежной массе до 20%. Последнее позволит добиться эффективного использования возможностей платежных систем.³

В целом, одним из главных барьеров на пути расширения масштабов срочных депозитов в странах СНГ, остается слабое представление многих участников выгоды депозитов.

В этой связи, поставлена задача – увеличение долю срочного депозита в структуре депозитов . А пока ситуация прямо противоположная поставленной

³ Оборот RTGS/объем ВВП>10.

задаче. Поэтому предстоит осуществить большой объем работы, особенно на фоне передовых стран.

2.2. Проблема управления депозитным портфелем и влияние депозитного портфеля на развитие потребительского кредита

Существующая в плане счетов коммерческих банков группировка средств на счетах по группам клиентов на основе права собственности является не слишком информативной.

Более аналитичной в современных условиях является группировка средств на счетах клиентов по срокам, поскольку она позволяет провести анализ соотношений активов и пассивов по срокам и по суммам, что необходимо для управления доходностью и ликвидностью банка:

1. средства на счетах до востребования;
2. средства на депозитных счетах сроком до 1 месяца;
3. средства на депозитных счетах сроком от 1 месяца до 3 месяцев;
4. средства на депозитных счетах сроком от 3 месяцев до 6 месяцев;
5. средства на депозитных счетах сроком от 6 месяцев до 1 года;
6. средства на депозитных счетах сроком свыше 1 года.

Такая группировка позволяет оценить сроки возможного возврата средств клиентам и, следовательно, прогнозировать и регулировать ликвидность баланса банка.

Кроме того, необходимо переводить пассивы по вышеуказанным счетам с течением времени. Например, если в банке находится депозит сроком на 1 год, но до планового срока его возврата осталось 3 месяца, то этот депозит должен был быть вначале учтен на счете депозитов сроком от 6 месяцев до 1 года, затем на счете депозитов сроком от 3 до 6 месяцев и тд.

Например, Банк , обладая первоначально сравнительно небольшим уставным фондом, а следовательно, и запасом собственных средств (ресурсов) в 2012-2014 проводил планомерную политику увеличения

собственного капитала с целью возможно большего привлечения ресурсов, и для поддержания необходимого уровня ликвидности. Возможность привлечения долгосрочных (а лучше ряда последовательных краткосрочных) дешевых и объемных срочных депозитов (или межбанковских кредитов) представляется для большинства молодых банков настолько эфемерной, что может рассматриваться только как сугубо теоретическая. Выход здесь один - максимальное использование в качестве ресурсов средств на счетах клиентов банка с соблюдением допустимого уровня трансформации. Так, например, у Банка А значительную долю в общей сумме привлеченных ресурсов в среднем за год (73,1%) занимали средства до востребования на расчетных, текущих и срочных счетах юридических и физических лиц. При этом банк активно использовал стратегию трансформации.

Таблица 2

Трансформационные соотношения на примере Банка «А»

(в тыс. манат.)

Сроки	Активы	Пассивы	Остаток	Дефицит (-), избыток (+)
до 14 дней	5 000 000	8 000 000	3 000 000	+ 60%
от 14 до 30	4 000 000	3 500 000	- 500 000	- 12.5%
от 30 до 90	6 000 000	3 000 000	- 3 000 000	- 50%
от 90 до 180	1 200 000	1 000 000	- 200 000	- 16%
от 180 до 360	800 000	600 000	- 200 000	- 25%
свыше 360 дней	1 000 000	400 000	- 600 000	- 60%

Данные, предоставленные в таблице 1, показывают, что большинство активов банка отличается высокими рисками изменения. Все активы, которые имеют сроки от 14 дней и более, финансируются за счет привлечения пассивов имеющих короткий срок, это негативно сказывается на ликвидности. Поэтому для уменьшения рисков изменения стоит постоянно придерживаться оптимальной структуры, как пассивов, так и активов, при этом короткие пассивы не должны превращаться в длинные активы. В том числе финансовому учреждению необходимо иметь определенный запас ликвидных активов в том случае если будут возникать проблемы с возможным рефинансированием имеющейся задолженности. Для того чтобы определить ресурсную базу банка, которая считается основой и дает возможность разработать эффективную кредитную политику, прежде всего стоит выявить стабильную часть депозитного портфеля, в данном случае речь идет о средствах, на которые не оказывает влияние конъюнктура рынка. Эта стабильная часть депозитного портфеля включает в себя срочные депозитные продукты и частично депозиты, которые были размещены до востребования. Для банка очень важно определить ту часть депозитного портфеля, которая может быть направлена на предоставление кредитов клиентам банка. Очень часто менеджмент банка использует упрощенные схемы выявления такой стабильной части депозитного портфеля, включая в эту часть только срочные депозиты. Для примера возьмем Банк, в котором депозитный портфель на определенную дату имеет следующую структуру:

Депозиты до востребования в размере - 3 825,2, составили 56,2% от общего депозитного портфеля.

Депозиты сроком от одного до трех месяцев в размере - 2550,1 составили 37,5% от общего депозитного портфеля.

Депозиты сроком от шести месяцев до одного года в размере - 6,5 составили 0,01% от общего депозитного портфеля.

Депозиты сроком от одного года до четырех лет в размере - 371,5 составили 0,01% от общего депозитного портфеля.

Всего было привлечено 6 803,3.

Используя приведенные данные, может вычислить, что доля срочных депозитов в общем депозитном портфеле банка составляет: $43,8\% \cdot [(50,0 + 2550,1 + 6,5 + 371,5) / 6803,3]$.

В течение 9 месяцев текущего года вклады населения увеличившись на 22 %, достигли 6237,4 млн. манатов и их доля в банковских обязательствах на конец отчетного года составила 38,4%.

На конец III квартала 2013 года удельный вес срочных вкладов в общих вкладах составил 79% или 4925,6 млн.манатов. Сохранение экономической стабильности, обеспечение стабильной и устойчивой деятельности банков оказало положительное влияние на рост доверия населения банковской системе и повышение тренда долгосрочных вкладов в отчетном периоде. В течение 9 месяцев долгосрочные вклады, увеличившись на 32,5 %, составили 42 % общих вкладов.

Таблица 3. Ставки по депозитам населения в крупнейших банках стран СНГ

	Ставка депозита на 1 год в национальной валюте, %	Ставка депозита на 3 месяца в национальной валюте, %	Ставка депозита на 1 год в долларах, %	Ставка депозита на 3 месяца в долларах, %
Беларусь	34	30,5	6	3,5
Узбеки	23	20	4,75	4,5

стан				
Украина	18	17	10	8,5
Таджикистан	18	15	13	9
Кыргызстан	13	6	6	2
Грузия	12	9,5	8	6
Молдова	11	5	5,75	2
Азербайджан	10,8	7,4	10,8	7,4
Армения	10	7	6,5	4
Казахстан	7,5	3,5	4,5	2
Россия	7,25	5,5	2,9	1,45

Источник: (12).

На конец III квартала вклады в национальной валюте, увеличившись на 28,6 %, достигли 3810,2 млн. манатов и составили 61,1 % общих вкладов (58 % в начале года). Объем вкладов, размещенных нерезидентскими физическими лицами по сравнению с началом года увеличился на 27 %.

Депозиты юридических лиц (финансовые и нефинансовые организации) на 1 октября 2013 года составили 5692 млн. манатов.

Удельный вес срочных депозитов в общих депозитах юридических лиц составил 55 %.

На конец III квартала объем средств, привлеченных от нерезидентских банков и финансовых организаций, увеличившись на 32,3 %, составил 3003

млн. манатов. Таким образом, хотя удельный вес средств, привлеченных из внешних источников (18,5 %), несколько повысился, это ниже исторического максимума.

Кредитование осталось основной частью банковских услуг. Так, по состоянию на 1 января 2012 г. общий объем кредитов, выданных банками нефинансовому сектору экономики, составил 9698,8 млн. манатов. За год, объем кредитов, выданных банками нефинансовым предприятиям, увеличился 8%. В структуре кредитного портфеля банковского сектора 73,6 % составляют корпоративные кредиты и 26,4 % – кредиты физическим лицам. В структуре кредитного портфеля удельный вес промышленного и энергетического сектора составляет 25 %, кредиты в сферу торговли 22,3 %, 7% – в строительный сектор (8).

Изменение банковских активов (за 9 месяцев текущего года рост составил 17,4%) в основном было связано с кредитными вложениями. В течение 9 месяцев кредитные вложения, увеличившись на 20,4 %, на конец периода составили 14401 млн. манатов. Согласно опросу, проведенному Центральным Банком, в III квартале текущего года отмечается рост потребности в кредитах, что вытекает из повышения экономической активности в ненефтяном секторе. Увеличение спроса в бизнес-кредитах в основном происходит в долгосрочных крупных бизнес-кредитах. Спрос среди физических лиц в основном повысился на кредитные карты и ипотечные кредиты. Банки оптимистически подходят к последующему кварталу и прогнозируют еще большее увеличение спроса. Отмечается определенное смягчение в процентных ставках по стандартным кредитам в потребительских кредитах и максимальному объему кредита.

В течение отчетного периода увеличение кредитных вложений происходило за счет долгосрочных кредитов. Так, в то время как в течение периода объем краткосрочных кредитов снизился на 14,1 %, долгосрочные кредиты увеличились на 29 %. Н 1 октября 2013 года доля долгосрочных

кредитов в кредитном портфеле составила 78,2 % (на 1 января 2013 года – 70,6 %).

Так, в отчетном периоде темпы роста кредитов в национальной валюте (рост 23,1 %) превышали темпы роста кредитов в иностранной валюте (рост 2,1 %). В результате удельный вес кредитов в манатах в общем портфеле увеличился с 67 % до 71 %.

В течение 9 месяцев текущего года кредиты, предоставляемые юридическим лицам, увеличившись на 15,3 %, на конец периода составили 8308 млн. манатов (57,7 % кредитного портфеля). Таким образом розничные кредиты обладают более высоким и стабильным темпом роста.

В отчетном периоде на 32,2 % увеличились кредиты, выдаваемые домашним хозяйствам, и на конец периода составили 5307,5 млн. манатов.

Потребительские кредиты, увеличившись на 32,5 % на конец периода составили 77,2 %, выданных домашним хозяйствам. 50 % кредитов, предоставленных физическим лицам, связаны с автомобилями и недвижимым имуществом.

В отчетный период кредиты, выданные физическим лицам для приобретения и строительства жилья, увеличившись на 19,1 %, на 1 октября 2013 г. составили 838 млн. манатов. Доля этих кредитов в портфеле кредитов по домашним хозяйствам на конец периода достигла 14,7 %. Кредиты, предоставляемые физическим лицам, занимающихся предпринимательской деятельностью, увеличившись на 54 %, составили 8 % кредитного портфеля.

За 9 месяцев текущего года долгосрочные кредиты, выданные физическим лицам, увеличились на 30,2 % (по всем кредитным организациям) и составили 75 % общего портфеля (4257 млн. манатов).

В целом, более 1/3 общего кредитного портфеля приходится на долю домашних хозяйств.

Делая подобные расчеты на каждую отчетную дату, управляющий банка может получить информацию относительно динамики предоставления срочных вкладов, при этом в расчет не берутся средства, размещенные в

банке до востребования, при этом их доля, очевидно, существеннее в структуре депозитного портфеля. В итоге получается, что финансовое учреждение не учитывает некоторые риски. Для того чтобы избавиться от этого стоит применять показатели, которые помогут в управлении портфелем депозитов банка. Для того чтобы диверсифицировать и оптимизировать депозиты, привлеченные у населения необходимо применять специальную систему, которая позволит оценить качество и эффективность комбинации денежных ресурсов. Познакомимся поближе с системой коэффициентов, которые дают возможность проанализировать депозитный портфель финансового учреждения. За рубежом чаще всего ссуды, которые были выданы физическим лицам, называют потребительскими, они направляются клиентами на покупку товаров, которые характеризуются продолжительным сроком использования. Физические лица, в том числе используют и другие виды кредитов, речь идет об ипотечном кредитовании и ссудах, предоставляемых на ремонт и образование. Сегодня такой продукт, как кредит настолько разнообразен, что включают в себя множество вариантов, в том числе:

- потребительские кредиты;
- кредиты, предоставляемые торговым организациям;
- потребительские кредиты, которые были предоставлены небанковскими учреждениями;
- частные ссуды, которые были предоставлены частными лицами;
- потребительские кредиты, которые предоставляются на предприятии по месту работы заемщика.

На территории США большинство потребительских ссуд были предоставлены коммерческими банками, на их долю приходится 44% ссуд, на втором месте расположились финансовые компании, с долей в 24%, далее следуют кредитные кооперативы с долей в 13,9%, а также специальные институты, которые занимаются сбережением средств, с долей в 10,7%. На самом деле существует и множество других учреждений, которые готовы

предложить ссуду. Подобная ситуация сложилась и на территории Европы, где коммерческие банки и другие специализированные институты, взявшие на себя роль сберегательных компаний, готовы предложить различные услуги по предоставлению кредитов для населения. Учитывая различные институты, которые предоставляют ссуды можно выделить прямое и косвенное потребительское кредитование физических лиц.

В процессе предоставления прямого кредитования с заемщиком заключается договор. Косвенный кредит предусматривает, что в сделке будет принимать участие посредник. Очень часто в роли такого посредника будет выступать магазин розничной торговли. В таком случае кредитный договор подписывается с точкой продажи и заемщиком, при этом ссуда может предоставляться магазину для перенаправления ее покупателю, это довольно распространенная форма кредитования. На данный момент, более половины ссуд получаемых американцами для покупки авто являются косвенными кредитами. Эти виды кредитования отличаются наличием, как преимуществ, так и негативных моментов. Прежде всего, прямое кредитование отличается простой процесса предоставления кредитных средств, в этом случае не возникает вопросов с объектом кредитования, а также можно определить необходимость получения кредитных средств и осуществлять контроль за выплатами по кредиту. Такая простота в процессе кредитования всегда положительна как для кредитора, так и для заемщика. Негативным фактором в данном случае являются высокие риски, которых нет при предоставлении косвенного кредитования. При косвенном кредитовании банк может минимизировать свои риски, которые связаны с валютой кредита, установлением процентной ставки и другими моментами. Кредитные средства, которые предоставлены юридическим лицам, в данном случае магазинам и автомобильным салонам, а также другим организациям, ведущим торговую деятельность, дают возможность получить больше информации о заемщике и определить его кредитоспособность в данном случае речь идет об организации, а не о покупателе, такое кредитование

позволяет организовать должный уровень контроля для обеспечения возможности погашения кредита в указанный договором срок.

Клиенту, в том числе выгодно получение такого кредита:

- он может получить кредит при появлении потребности в покупке товара, которые отличается продолжительным сроком эксплуатации;
- у клиента нет необходимости идти в банк и просить выдать кредит.

Существующая система кредитования отличается наличием разнообразных видов кредитов. Самой распространенной разновидностью кредита, можно назвать кредит, предоставляемый на текущий счет клиента, возможность войти в овердрафт. В большинстве индустриально развитых стран, для того чтобы открыть для клиента активно-пассивный счет вполне достаточно знать о его материальном состоянии, что подтверждается заходом средств на счет на протяжении полугода или информацией о заработной плате за указанный период. Решение относительно предоставления овердрафта может приниматься на протяжении 1-3 месяцев. Если у клиента открыт счет в банке, и он является активным на протяжении 6 месяцев и более, на этот счет постоянно заходят денежные средства в виде зарплаты, пенсии и других выплат, то зачастую во всех случаях клиент может рассчитывать на автоматическое получение овердрафта.

Овердрафтом считается сумма, размер которой и считается кредитом, предоставляемым клиенту банка. В том числе овердрафт считается разновидностью краткосрочных кредитов, которая дает возможность клиенту использовать кредитные средства сверх поступлений на его текущий счет, входя при этом в овердрафт, в итоге, по счету получается дебетовое сальдо. Размеры овердрафта, а значит, и определение размера дебетового сальдо и сроки использования таких заемных средств будут указаны в договоре, который будет подписан между банком и клиентом.

Возобновляемый или как его еще называют револьверный овердрафт является соглашением, согласно которому банк предоставляет клиенту

кредиты в размере заранее оговоренного лимита, при этом срок такого кредитования может составить от года до трех лет, примером такого кредитного продукта может являться предоставление ссуд по кредитным картам в заранее оговоренном лимите. Каждая из ссуд может быть подтверждена векселем. Зачастую такой вид продукта, как кредит на возвратной основе предусматривает подписание соглашения сторон. Очень частой такие кредиты позволяют заемщику в качестве опции переводить существующую задолженность в срочный кредит. Максимальным периодом кредитования для таких продуктов является - 7 лет, но возможны и исключительные условия предоставления кредитов с разными комбинациями таких револьверных кредитов. Но даже несмотря на то, что денежные средства будут предоставлены на продолжительное время, схема осуществления выплат по кредиту должна вступить в силу с момента использования ее клиентом. Зачастую к револьверным кредитам относят кредиты, которые были предоставлены клиентам банка в виде кредитных карт, а также речь идет о кредитных линиях и кредитных лимитах или овердрафтах, которые были установлены на активно-пассивные счета. Меньшее распространение получили кредитные линии до востребования для физических лиц, но они применяются по аналогии с кредитами, предоставленными с использованием кредитных карт. Кредитная линия предусматривает соглашения, которое было подписано между банком и заемщиком, при этом кредитование будет предоставлено заемщику в пределах указанного лимита и в рамках указанного в соглашении срока, зачастую, он не превышает одного года. Каждый транш из кредитной линии может быть подтвержден векселем, который выписывается на сроки: 30, 60, 90 дней. Размер существующей задолженности будет изменяться исходя из потребностей заемщика, но при этом общая задолженность не должна превышать установленный договором лимит. Заемщик платит проценты только за средства, которыми он реально пользовался. Зачастую ссуды предоставляют сроком на 90 дней, при этом такие транши могут быть

возобновляемыми. Кредит, который был предоставлен на текущий счет и обеспечен сберегательным вкладом в ценных бумагах в том числе считается разновидностью предоставляемых населению овердрафтов. Такой вид кредита дает возможность клиенту не использовать собственные средства и справиться с временными финансовыми трудностями. Кредит установленный на текущий счет может быть использован в любое время, при этом заемщик не должен ставить в известность финансовое учреждение, если сумма не превышает установленный в соглашении лимит. Такой кредит может использоваться заемщиком на любые цели. Зачастую процентные ставки, устанавливаемые за использование кредита по текущему, который является обеспеченным, считаются самыми минимальными, так как в данном случае кредит имеет высокий уровень обеспечения и все доходы, которые будут получены от депозитов и ценных бумаг будут представлять собой обеспечение по кредиту, ведь эти средства поступают на текущий счет клиента. Вместе с кредитами, которые смогут удовлетворить потребности заемщиков в средствах, клиенты иностранных банков часто обращаются за открытием целевых кредитов. Такие потребительские кредиты могут быть выданы физическим лицам с целью покупки товаров, имеющих высокую стоимость, в данном случае кредит выдается на определенные цели. Очень часто такие потребительские кредиты предоставляются заемщикам в наличной форме, что в том числе выгодно и клиенту, так как магазины за рубежом, очень часто готовы предоставить скидку покупателям, которые собираются приобрести товар за наличный расчет. Для такого кредита практически всегда устанавливается фиксированная процентная ставка, которая действует на протяжении всего срока кредитования. Процентные ставки по таким кредитам относительно невысокие. Заемщик уплачивает банку не только проценты, но компенсирует затраты, которые понес банк в процессе обработки данных для предоставления ссуды. В некоторых из стран Европы максимальный срок предоставления такого рода кредита составляет 6 лет. Размер ежемесячных платежей, которые необходимы для погашения

основной суммы кредита, будет зависеть от общего лимита, процентов и срока, на который были предоставлены кредитные средства. После того, как будет определен размер платежа по кредиту, его сумма в автоматическом режиме будет сниматься с текущего счета заемщика. Исходя из кредитоспособности клиента будут определены сроки кредитования, сумма выданного кредита, а при необходимости и обеспечение, все эти параметры будут установлены в кредитном договоре.

Еще одним видом предоставления кредитных средств являются ипотечные кредиты. Эта форма кредитования предназначена для предоставления заемщику средств на покупку жилой недвижимости или земельных участков с целью строительства дома. Такой кредит всегда имеет обеспечение, в данном случае обеспечением выступает недвижимое имущество, которое было куплено за кредитные средства, а также недвижимость которой владеет заемщик. Для примера, в Германии условием предоставления ипотечного кредита является наличие документов, которые смогут подтвердить право собственности на имущество, передаваемое в залог банку. Размер кредита, будет зависеть от стоимости предоставленного обеспечения. Очень часто ипотечное кредитование предусматривает льготные условия кредитования. Относительно новой услугой являются целевые кредиты, которые отличаются индивидуальными условиями кредитования, зачастую, такие ссуды предоставляют на приобретение дорогостоящих товаров и получение услуг. Кредиты, выдаваемые для покрытия стоимости обучения – это кредиты, которые предоставляются на продолжительный срок, они отличаются наличием невысоких процентов. Такие кредиты пользуются популярностью в США и Великобритании, они дают возможность обучать детей в школе и колледже. В том числе заемщики за границей могут воспользоваться кредитами, которые готовы предоставить ломбарды и другие организации, предоставляющие ссуды. Учетным кредитом является кредит, который отличается небольшим сроком, такой вид

кредитования предоставляется предъявителям векселя по средствам приобретения векселя до момента его оплаты.

В Германии единственным условием предоставления ипотечного кредита является предъявление в банк копий документов, подтверждающих право собственника на имущество, выступающее обеспечением ссуды. Кредит предоставляют в сумме обеспечения. Ипотечный кредит нередко предполагает льготные условия предоставления и погашения. Размер ссуды зависит от стоимости объекта обеспечения кредита, т.е. от стоимости имущества клиента банка [http://otherreferats.allbest.ru/bank/00078085_1.html].

Целевые ссуды с индивидуальными условиями - это относительно новая услуга зарубежных банков, предоставляемая в основном клиентам для приобретения крупных покупок (например, реконструкции дома, ремонт, строительство бассейна, теннисного корта, покупка яхты и т.д.).

Ссуды на образование детей представляют собой долгосрочные ссуды с низким уровнем банковского процента. Их используют обычно для оплаты обучения детей в школе, колледже и т.д. Например, в Великобритании и США банки широко предоставляют ссуды на образование или прохождение стажировки (“probateadvance”).

Частные лица на Западе могут также пользоваться учетным, ломбардным, авальным кредитами.

Учетный кредит — это краткосрочный кредит, который кредитное учреждение предоставляет предъявителю векселя (в т.ч. частному лицу) путем покупки векселя до наступления срока его оплаты, за минусом процента (дисконта). Кредит по учету векселей предоставляется на основе договора об учетном кредите. Банк определяет общую сумму, до которой он дисконтирует предъявленные клиентом векселя. Сумма и срок учетного кредита определяются предъявленным векселем.

Для получения **ломбардного кредита** дебитор-частное лицо, например, передает банку часть своего имущества, обладающего высокой ликвидностью, например, ценные бумаги, которые и выступают залогом.

Если клиент банка не погашает ссуду в установленный срок, то в соответствии с условиями кредитного договора, залог переходит в собственность банка.

Авальный кредит (гарантийный кредит) по своей сути не является кредитом в товарной или денежной форме, так как предметом договора является готовность банка подтвердить кредитоспособность I моего клиента (индивидуального заемщика, в частности) перед третьей стороной. Банк гарантирует, что его клиент погасит свои обязательства в рамках условий, определенных в договоре. Если клиент не в состоянии их выполнить, то банк принимает на себя выполнение его обязательств.

Кредит, основанный на использовании кредитных карт, отличается от традиционного кредита, погашаемого в рассрочку, следующими чертами: затраты на организацию кредита однократны; трудно предотвратить чрезмерное использование карт небольшой частью их владельцев, существует риск жульнического использования карт [http://otherreferats.allbest.ru/bank/00078085_1.html].

В странах Восточной Европы различаются потребительские кредиты на инвестиционные цели и на текущие потребительские нужды. Главным объектом инвестиционного потребительского кредита является жилищное строительство (кооперативное и индивидуальное). Текущие доходы населения, как правило, бывают недостаточны для строительства индивидуального дома или приобретения кооперативной квартиры. Для этой цели используются предварительные сбережения или кредиты. Потребность в жилье оказывается более важной по сравнению с потребностями в другом имуществе длительного пользования. Данное обстоятельство определяет направление потребительских кредитов прежде всего на кооперативное и индивидуальное жилищное строительство. Например, в Венгрии 9/10 кредитов населению идет на жилищное строительство. В Чехии и Словакии кредиты на жилищное строительство составляют более 40% всей суммы задолженности по потребительским кредитам. О всестороннем развитии

инвестиционного потребительского кредита в Болгарии говорит тот факт, что кредитов на жилищное строительство насчитывается до 20 видов.

Условия предоставления кредита значительно различаются по странам. При кооперативном жилищном строительстве кредитом покрывается: в Болгарии – до 70% сметной стоимости квартиры, в Венгрии — до 88, в Польше— 70—84%. Соответственно колеблется первоначальный вклад членов ЖСК. В Чехии и Словакии примерно 44% затрат на строительство кооперативных жилых домов покрывает государство, 15% вносят наличными члены кооператива, а на остальную часть кооператив получает кредит из банка. Сроки кредита составляют: в Болгарии— 30 лет, в Венгрии - 35, в Чехии и Словакии — 30, в Польше - от 30 до 60 лет в зависимости от вида кооператива. По этим ссудам взимаются относительно низкие проценты (в большинстве стран – 1-2%, в Венгрии - от 2 до 6%). По кредитам на жилищное строительство допускаются льготные сроки погашения, частичное списание предоставленной ссуды, например, за счет бюджета (в Польше - до 40%, в Венгрии —30 тыс. форинтов на каждого ребенка). В ряде стран (Болгария, Польша, Чехия и Словакия) для получения кредита необходимо предварительно накопить определенную сумму целевого жилищного сберегательного вклада. Так, в Болгарии величина такого вклада должна составлять 30% от испрашиваемого кредита, причем в течение не менее шести месяцев.

Потребительские кредиты на текущие потребительские нужды наиболее распространены в форме ссуды на покупку товаров длительного пользования с рассрочкой платежа. В большинстве стран такие ссуды выдают государственные сберегательные кассы. В результате акт купли-продажи подразделяется на кредитование населения сберегательной кассой на приобретение товаров и продажу товаров торговыми организациями под выделенный покупателям кредит. В этом случае деятельность торговых организаций облегчается, поскольку они освобождаются от продажи товаров в рассрочку; одновременно увеличивается объем работы у сберегательных

касс. Размер кредита может достигать стоимости товара, но обычно он ограничивается определенной суммой. При покупке товара часть стоимости, как правило, оплачивается наличными. В Болгарии, например, первоначальный взнос составляет не менее 20% стоимости товара.

Потребительский кредит в странах Восточной Европы стимулирует участие населения в создании жилого фонда, обзаведении собственным жильем и предметами домашнего обихода. Кредит способствует развитию подсобного домашнего хозяйства, индивидуальной деятельности, позволяющей в большей мере удовлетворять потребности населения в продуктах питания и др. Велико значение потребительского кредита как формы экономической помощи семьям с невысоким уровнем доходов в приобретении дорогостоящих товаров. Однако без потребительского кредита не может обойтись, как правило, и население с высокими доходами, осуществляющее строительство индивидуальных жилых домов или участвующее в кооперативном жилищном строительстве. В целях решения конкретных социально-экономических задач в странах Восточной Европы дифференцируются размеры и сроки потребительских кредитов, величина первоначальных взносов собственных средств на кооперативное и индивидуальное жилищное строительство.

В странах Запада потребительский кредит получил массовое распространение. Сравнительная характеристика данного вида кредита по странам показывает разную степень его развития. Это отражается в задолженности, рассчитанной на душу населения, а также в удельном, весе указанного кредита в общей сумме выданных кредитов в целом. Например, в 1987 г. доля потребительского кредита в общей сумме кредитов, предоставленных предприятиям и населению, составила: во Франции - 3,6%, в ФРГ-13, в США-16, в Великобритании - 8%- Американцы имеют наибольшую задолженность, что свидетельствует о более высокой степени развития системы потребительского кредита.

В отличие от американских и западноевропейских банков японские

фактически игнорируют потребительский кредит. Возможно, это связано с тем, что японские банкиры очень серьезно подходят к критерию платежеспособности своих клиентов. Принадлежность к перворазрядной фирме означает не только более высокую зарплату, но и соответствующий социальный престиж, что помимо моральных преимуществ порой несет и материальные. Рядовому служащему концерна «Мицуи» охотнее предоставят кредит на покупку дома, чем мелкому предпринимателю, пусть даже с более высокими доходами.

В западных странах потребительский кредит классифицируется в зависимости от формы выплаты задолженности. По этому принципу потребительский кредит делится на кредит, погашаемый через определенный промежуток времени единовременным взносом (разовое погашение), и кредит с рассрочкой платежа на более длительный период - до трех и более лет.

Кредиты инвестиционного характера, а именно ссуды на финансирование жилищного строительства или приобретение домов, не включаются статистикой развитых стран в категорию потребительских. Они получили такое широкое развитие, что образовали отдельную группу кредитов - ссуды под недвижимость. Подобное обособление вызвано тем, что ипотечные ссуды выдаются на более длительные сроки, чем кредиты на другие потребительские нужды, а главное — тем, что механизм ипотечного кредитования существенно отличается от механизма кредитования прочих потребительских нужд; он предполагает значительный объем аналитической и конторской работы.

Применительно к изложенной классификации зарубежного потребительского кредита рассмотрим его объекты, организацию выдачи и погашения, не останавливаясь на ссудах под недвижимость.

С помощью различных форм потребительского кредита обслуживается все возрастающая доля розничного товарооборота. В этом процессе наряду со специальными учреждениями потребительского кредита (кредитными

союзами, компаниями по кредитованию торговли, кредитованию потребителей) большую роль играют коммерческие банки. В США косвенное кредитование конечного потребителя коммерческими банками получило распространение по ряду причин.⁴ Этому способствовали методы продажи и характер спроса на товары длительного пользования. Большинство покупателей вначале приобретают вещь, а затем оформляют финансовые обязательства. Подобная практика поощряется торговцами, которые предлагают товары в кредит, чтобы увеличить товарооборот, а так как многие из них не располагают финансовыми средствами, чтобы покрыть всю дебиторскую задолженность по предоставленному кредиту, они обращаются за ссудами в коммерческие банки. Многие потребительские товары длительного пользования продаются на условиях, которые вполне приемлемы для кредитных учреждений.

Косвенное финансирование позволяет также увеличить объем кредитов без существенного повышения операционных расходов. Прямое кредитование предполагает проведение личных бесед, а это дорогостоящая процедура, так как она связана с затратами времени квалифицированных работников и различными накладными расходами. Приобретение дилерских финансовых контрактов обходится дешевле, чем прямое кредитование. Кроме того, обязательства, купленные у некоторых торговцев, могут оказаться более обеспеченными, нежели прямые ссуды, так как в большинстве случаев торговец индоссирует обязательство.

Однако косвенное кредитование чревато определенными опасностями. Во-первых, банк иногда может не вступать в контакт с покупателями, а поэтому не в состоянии дать оценку их положения. Во-вторых, отношение к своим обязанностям некоторых лиц, приобретающих товары длительного пользования с рассрочкой платежа, отлично от поведения клиентов, получающих ссуды непосредственно у коммерческого банка. Наконец, когда

⁴Кредитование населения путем покупки кредитных контрактов у розничных торговцев получило название косвенного кредитования ли прямые ссуды, так как в большинстве случаев торговец индоссирует обязательство.

кредитор не беседует с заемщиком, вероятность обмана, недоразумений возрастает. По указанным причинам коммерческие банки тщательно подходят к покупке контрактов у торговцев, особенно в тех случаях, когда их финансовое положение нестабильно.

Глава 3. Совершенствование депозитной политики коммерческого банка

3.1. Системы страхования депозитов как гарант защиты депозитов в банке (мировая практика и тенденции развития)

В современных условиях особое внимание следует обратить на финансовое состояние субъектов экономики, характеристики и мотивацию их поведения, т. к. по сути именно они определяют на макроуровне тенденции в формировании ресурсной базы банков, а также качество их активов. У частных лиц можно выделить два основных типа поведения при осуществлении покупок дорогостоящих товаров: стремление получить товар или услугу немедленно, в счет будущих доходов, либо накопление необходимой суммы в течение определенного периода времени и последующая покупка. Эти условия создают следующие денежные потоки. С одной стороны, у банка появляются устойчивые долгосрочные депозиты, вследствие отложенного спроса части населения, с другой — устойчивый спрос на средне- и долгосрочные кредиты. Таким образом, мотивация и тип поведения клиентов являются важнейшим фактором формирования депозитной политики банка. Еще одним значимым, на наш взгляд, фактором разработки депозитной политики является состояние экономики и социальной сферы региона, в котором осуществляет деятельность банк.

Региональная специфика функционирования банка подвержена влиянию: 1) сложившихся в регионе отношений между банком и его клиентами; 2) специализации банковской деятельности и прибыльности его операций; 3) соотношения спроса и предложения на банковские операции и услуги в данном регионе; 4) уровня межбанковской конкуренции и насыщенности регионального рынка представителями специализированных кредитно-финансовых институтов. Таким образом, если состояние макросреды, политической системы, правовой среды и финансового рынка, денежно-кредитная политика создают те или иные потенциальные условия,

то характеристики состояния банковского бизнеса задают определенные рамки работы банков. Положение банковской системы в экономике страны, уровень регулирования и надзора, стандарты деятельности, инфраструктура, система страхования рисков образуют реальный механизм банковского бизнеса, условия которого банк должен соблюдать. Внутренние факторы. Они характеризуются наличием письменных процедур, регламентирующих работу банка по основным сферам деятельности, ее масштабам, диверсификации рисков, уровнем квалификации персонала, возможностью доступа к дополнительным источникам средств через владельцев или клиентов банка, в проведении процентной политики, обладанием конкурентными преимуществами. При формировании банковской политики и депозитной политики, как ее неотъемлемого элемента, следует учитывать различные внутренние факторы.

Коммерческий банк может диверсифицировать свою клиентскую базу, предлагая банковские услуги корпоративной и частной клиентуре. При этом параллельно могут развиваться оба направления или только одно. Приоритеты при формировании состава клиентов могут изменяться исходя из оценки динамики рыночной конъюнктуры и установления новой стратегической цели развития банка. Следует учитывать, что состав клиентов банка определяет метод расчета риска банка и его степень. В качестве примера можно привести Международный банк Азербайджана. Данный банк ориентировался в своей деятельности на предоставление банковских услуг частным клиентам. Изменение внешней и конкурентной среды, усиление влияния рисков и необходимость их диверсификации обусловили разработку новой стратегии Сбербанка — это универсализация банковской деятельности. Вместе с этим основная стратегическая цель развития банка в середине 1990-х гг., претерпев корректировку, сохранила прежние приоритеты на работу с населением. В 2000-х гг. была разработана концепция развития данного банка, стратегической целью которого является выход на качественно новый уровень обслуживания клиентов, при

сохранении позиций современного первоклассного конкурентоспособного банка. Это предполагает создание системы, устойчивой к возможным экономическим потрясениям в Азербайджане и за рубежом, путем оптимального распределения пропорций между тремя основными направлениями деятельности — работа с физическими лицами, юридическими лицами и государством. Таким образом, состав клиентов банка оказывает непосредственное влияние на депозитную политику в части определения перечня депозитов (вкладов), условий распоряжения денежными средствами, находящимися на депозитных счетах, методов установления и выплаты процентов, техники оформления депозитных операций и отражения по счетам бухгалтерского учета, способов распространения депозитных услуг (открытие дополнительных офисов, вкладных касс) и др. Клиентская база банка и ее диверсифицированность связана со стабильностью и устойчивостью привлекаемых средств.

В настоящее время большинство банков стали активно конкурировать за индивидуального клиента, рассматривая данное направление работы как важный источник пополнения ресурсов и увеличения сроков привлечения денежных средств в депозиты. Стабильность и устойчивость привлеченных средств достигается совокупностью мер и мероприятий, в том числе комплексом маркетинга, методами и инструментами управления ресурсами (депозитами) банка. При разработке депозитной политики особое внимание уделяется созданию условий для формирования долгосрочных отношений с вкладчиками, включая использование различных способов поощрения тех из них, кто на протяжении длительного периода времени остается клиентом данного банка, а также создание группы персональных менеджеров для работы с крупными клиентами.

С целью привлечения средств хозяйствующих субъектов и граждан в свой оборот банки разрабатывают и осуществляют комплекс мероприятий. Важнейшим средством конкурентной борьбы за привлечение ресурсов является процентная политика, т. к. величина дохода на вложенные средства

служит существенным стимулом к помещению клиентами своих временно свободных средств во вклады (депозиты). Уровень процентных ставок по депозитам устанавливается каждым банком самостоятельно с учетом ставки рефинансирования Центрального Банка Азербайджанской республики и ориентацией на состояние денежного рынка, а также исходя из положений депозитной политики коммерческого банка. Немаловажным, а может быть и определяющим фактором при установлении процентных ставок по депозитам является доходность активов, в которые размещаются привлеченные ресурсы.

Перечень операций и услуг, предоставляемых банком на определенном этапе его функционирования, не является неизменным. Он развивается, приспособляясь к изменениям в экономической жизни, на финансовом рынке. Критерием в определении видов и характерных черт, осуществляемых банком операций и услуг, является их рентабельность и конкурентоспособность. При этом банки должны учитывать совокупность факторов, способных оказать на них влияние: спрос, предложение, себестоимость, цена, этап жизненного цикла, на котором находится услуга и другие. Одним из важных факторов, влияющих на депозитную политику банка, является конкурентная среда. И анализ конкуренции, который, как отмечалось выше, проводится при разработке депозитной политики, должен носить систематический характер, поскольку позволяет оперативно реагировать на изменяющиеся условия конкурентной среды, оказывает влияние на принимаемые решения в части внедрения новых депозитов, изменения условий действующих депозитов, введения дополнительных услуг для вкладчиков, совершенствования организации депозитного процесса.

Депозитная деятельность банка, как и в целом вся деятельность банка, прямо зависит от работающих в банке людей, их профессиональной подготовленности, квалификации и опыта. Важным фактором развития банка является профессиональная компетентность и опыт работы руководителей банка, умение планировать, способность анализировать и реагировать на

изменяющуюся ситуацию на рынке. Немаловажным аспектом разработки и реализации депозитной политики банка является стратегия управления персоналом, включающая определение желаемого уровня централизации принятия управленческих решений, регламентацию порядка проведения депозитных операций через утвержденные положения и инструкции, создание механизма текущего согласования действий и решений руководителей подразделений, систему контроля за выполнением плановых показателей и показателей текущего состояния депозитной базы.

Необходимо подчеркнуть, что при разработке депозитной политики банка особое внимание уделяется управлению рисками в области формирования депозитного портфеля и управления им. Основу управления рисками составляет постоянное поддержание необходимого уровня диверсификации депозитных ресурсов, а также обеспечение возможности привлечения средств из других источников. Поддержание сбалансированности пассивов банка, в т.ч. депозитов, с его активами по срокам, суммам и процентным ставкам обусловлено необходимостью обеспечения достаточной ликвидности и приемлемой доходности операций.

Депозиты по рассматриваемому признаку дополнены депозитами банков. Необходимость их выделения в отдельный вид депозитов обусловлено следующими обстоятельствами: а) депозиты банков носят краткосрочный характер, что отражается на возможностях их использования при проведении активных операций; б) они являются крупными по размеру; в) привлечение депозитов других банков на основании договора, заключенного на определенный период позволяет рассматривать их как инструмент регулирования банковской ликвидности (наряду с межбанковским кредитом). Второй классификационный признак — валюта депозита — в изученных нами классификациях не встречается. По данному признаку депозиты предлагается делить на депозиты в манатах и депозиты в иностранной валюте. Банковская практика свидетельствует о существовании спроса со стороны вкладчиков на оба вида депозита. В

зависимости от динамики курса маната по отношению к иностранным валютам, тенденций, складывающихся на валютном рынке, макроэкономической ситуации в стране, уровня доходности финансовых инструментов, спрос на валюту той или иной страны изменяется. Привлечение денежных средств на депозитные счета, номинированные в иностранной валюте, создает ресурсную базу для проведения активных операций в иностранной валюте. Вместе с этим, управление ресурсами в иностранной валюте предполагает обязательный учет и оценку валютного риска, который наряду с рисками, свойственными депозитным и кредитным операциям, должен быть минимизирован. Третий признак классификации — форма изъятия средств — как показывает выше проведенный анализ, встречается практически во всех классификациях депозитов. Депозиты по форме изъятия средств делятся на три основных вида: депозиты до востребования, срочные депозиты и сберегательные вклады.

На первый взгляд привлечение срочных депозитов положительно отражается на ликвидности банка, которые представляют собой стабильную часть ресурсов, однако вкладчик — физическое лицо имеет право получить всю сумму вклада или ее часть по первому требованию, независимо от сроков договора. Условия возврата депозита (вклада) юридического лица оговариваются договором. При возникновении неблагоприятной ситуации из банка может быть изъята значительная часть вкладов, что влечет за собой снижение ликвидности, а массовый отток вкладов способен полностью парализовать работу кредитной организации.

В последнее время большинство банков при разработке депозитной политики, ориентированной на физических лиц, не устанавливают ограничений при открытии вклада в виде минимальной первоначальной суммы, либо предлагают клиентам разные варианты. Введение ограничений зачастую связано с внесением дополнительных взносов на те виды вкладов, которые относятся к группе сберегательных (например, сумма дополнительного взноса не может составлять менее 500 манат.). По такому

классификационному признаку, как степень стабильности, депозиты предлагается делить на три вида: стабильные — депозиты, привлеченные на определенный срок; условно-стабильные — это часть срочных депозитов, которые могут быть отозваны вкладчиками досрочно, и депозиты до востребования, чья динамика изучена банком; нестабильные — это депозиты до востребования, которые появляются периодически и динамику которых трудно предусмотреть. Деление депозитов на виды, указанные выше, представляется необходимым с позиции их дальнейшего размещения — предполагаемый срок и стоимость.

Незначительный объем депозитов юридических лиц и нестабильная динамика средств предприятий на банковских счетах. В первой половине 1990-х гг. динамика остатков денежных средств на счетах предприятий и организаций в Азербайджане находилась под влиянием множества факторов: неплатежи и нехватка денег, снижение объемов кредитования вследствие неудовлетворительного финансового состояния предприятий, нарушения платежной дисциплины, распространение практики расчетов наличными деньгами. Одним из важных экономических аспектов появления неплатежей являлись существовавшие в тот период условия реализации предприятиями готовой продукции. Произошедший в 1992 г. рост цен повлек за собой существенные изменения в дебиторско-кредиторской задолженности в экономике. Длительные неплатежи породили ряд моментов в коммерческой деятельности банков, ранее не проявлявшихся. В частности, у некоторых предприятий появилась заинтересованность в длительных неплатежах. В условиях инфляции сумма долговых обязательств существенно сокращается, что использовалось банками. Неплатежи и недостаточность платежных средств хозяйствующих субъектов, не позволили в этот период реализоваться такой важнейшей функции банков, как депозитные операции.

Следует отметить, что Закон о страховании банковских вкладов разрабатывался в Азербайджане около 5 лет. Для повышения доверия к банковской системе в Азербайджане в феврале 2007 года был принят закон о

страхования вкладов. По этому закону из Фонда до 1 января 2008 года будут полностью покрываться вклады на сумму 4 тыс. манат (\$4,7 тыс.), с 1 января 2008 до 1 января 2010 года – 6 тыс. манат (\$8,5 тыс.), а с 1 января 2010 года – 8 тыс. манат (\$11,3 тыс.). в настоящее время до 40 тыс. манатов.

Целью создания в Азербайджане системы страхования вкладов является предотвращение риска потери денежных средств, принятых у физических лиц, при потере банками и местными филиалами иностранных банков своей платежеспособности, обеспечение стабильности и развития финансовой и банковской систем.

Азербайджанское государство гарантирует сохранность вкладов и готово предоставить минимальные гарантии возврата вкладов в случае банкротства кредитных организаций. За вкладчиками закреплено право на получение информации об участии своего банка в Фонде страхования вкладов, условиях страхования депозитов, правил выплат компенсации. Кроме того, каждый гражданин вправе в письменной или устной форме информировать Центральный банк об известных ему фактах нарушения со стороны банков его прав.

Сегодня в стране 43 действующих банков, которые введены в реестр Фонда страхования вкладов, и всем им в соответствующем порядке со стороны Фонда выдано свидетельство. Первоначальный взнос, предусмотренный для банков-участников, установлен в объеме 10 тыс. AZN.

Следует отметить и то, что при возникновении страхового случая в нескольких банках-участниках, в которых вкладчик разместил свои вклады, то компенсация выплачивается по каждому банку в отдельности. А если в одном банке размещены несколько вкладов одного вкладчика, то вклады суммируются и компенсируются в манатах как единый вклад. Страхуются не только вклады, привлеченные банками-участниками Фонда от физических лиц в манатах, но и вклады, привлеченные в долларах США, евро и другой СКВ. Компенсация по вкладам в национальной валюте выдается в манатах, а по вкладам в долларах США и евро - в соответствующей валюте. Если вклад в

другой СКВ, он компенсируется в долларах США или в евро по перекрестному курсу, рассчитанному на основании официальных курсов этих валют, определенного ЦБА на день страхового случая.

Международная практика показывает, что сумма компенсации по страхованию вкладов определяется на основании уровня экономического развития страны, точнее, денежных доходов и ВВП на душу населения.

Для сравнения отметим, что в 2007 г. в Казахстане ВВП на душу населения составлял \$7 тыс., а компенсируемая сумма вклада - \$5900, в России ВВП на душу населения составляет порядка \$12 тыс., а компенсируемая сумма - \$16,8 тыс., в странах Европейского Союза ВВП на душу населения составляет примерно 34 тыс. евро, компенсируемая сумма - \$20 тыс.⁵

Напомним, что существующий Закон в целях распределения и диверсификации рисков фонда, а также для обеспечения безопасности, достаточной ликвидности и разумной доходности активов, позволяет разместить свободные денежные средства в государственных ценных бумагах, ценных бумагах Центробанков, депозитах в Центробанках и других банках с высоким рейтингом, а также в прочих финансовых инструментах с высоким рейтингом. На внутреннем рынке свои средства Фонд уже разместил в государственных ценных бумагах.

Относительно вовлечения сбережений населения в формирование долгосрочных ресурсов банков надо признать, что закон АР «О страховании вкладов» усилил государственную защиту интересов вкладчиков.

На наш взгляд, в большей степени банкам следует избегать формирования депозитного портфеля за счет преимущественно крупных вкладов небольшого количества юридических лиц, поскольку они в большей степени ориентированы на доход и при появлении приемлемой альтернативы вложения свободных денежных средств в более доходный актив воспользуются данной возможностью. Кроме того, переход крупного клиента

⁵ Банки и Бизнес. № 03(25), 2008. – с. 22- 23.

на обслуживание в другой банк сказывается на оборотах кредитной организации, суммах привлечения денежных средств на депозитные счета, объемах размещения и доходах. Вклады граждан для банков являются наиболее значимым источником формирования депозитной базы, они многочисленны (при проведении соответствующих мероприятий) и разнообразны по суммам и срокам, и, более того, они постоянны, несмотря на экономическую и политическую ситуацию. Тот факт, что физические лица в соответствии с гражданским законодательством Азербайджанской Республики могут потребовать досрочного возврата вкладов, накладывает дополнительную ответственность на банки, которым приходится принимать решения, учитывая данное обстоятельство. Значительную помощь в решении вопроса о размещении средств населения, аккумулированных банком, призваны оказать аналитики кредитной организации, обладающие различными инструментами статистического и математического анализа, позволяющими определить стабильную часть вкладов граждан, которую можно использовать беспрепятственно.

И, наконец, закон о страховании вкладов населения призван защитить финансово-устойчивые банки от массового бегства вкладчиков в периоды кризиса (хотя данное доверие вкладчиков надо еще заслужить).

Допущение ошибок при разработке и реализации комплекса маркетинга, в результате чего может потребоваться внесение изменений в стратегии: продуктовую, ценообразования, коммуникационную и систему стимулирования потребителя. Целесообразность корректировки продуктовой стратегии может быть обусловлена полученными результатами в ходе анализа привлекательности рынка и конкурентной позиции банка. После оценки продуктов и услуг, предлагаемых банком, решается вопрос об их изменении, а также о необходимости создания новых продуктов и услуг (модификации старых). Например, продвижение на рынок преимущественно нетрадиционных депозитных продуктов: накопительные (целевые) депозиты, транзакционные депозиты, призовые депозиты, лотереи среди постоянных

вкладчиков. Разработка новых и совершенствование старых продуктов обязательно должна базироваться на анализе конкуренции (наличие аналогов и объемы операций банков-конкурентов), динамики собственных операций, опросах клиентов и т. д. Может потребоваться также корректировка метода ценообразования, который используется при реализации депозитных услуг. В зависимости от преследуемых целей выбирается ценообразование: по методу «средние издержки плюс прибыль»; на основе ощущаемой ценности продукта; на основе уровня текущих рыночных ставок; на основе взаимоотношений с конкретной клиентурой; ценообразование с целью проникновения на рынок; скользящее ценообразование. Например, по депозитам юридических лиц используется метод ценообразования на основе взаимоотношений с клиентурой; по депозитам физических лиц используются ставки на нижней границе рыночных (действующих в регионе) соответственно виду вклада. Коммуникационная стратегия, предполагающая определение методов распространения банковских продуктов, корректируется в случае увеличения масштабов деятельности, появлении новых продуктов, расширении деятельности банка за счет получения новых лицензий на ведение банковских операций и т. д. Для этого могут открыться дополнительные офисы, операционные кассы, изменяться местоположение филиала или головного банка, открываться пункты обмена валют, устанавливаться банкоматы. Система стимулирования потребителя может корректироваться для осуществления воздействия на формирование спроса целевой клиентуры и стимулирования сбыта продукта. Сообразно с этим допускается создание группы персональных менеджеров по работе с крупными корпоративными клиентами, предоставление потребительских кредитов под льготный процент постоянным клиентам, являющимся вкладчиками банка, розыгрыш призов и т. д.

В качестве рекомендуемых мероприятий по устранению недочетов в области аналитической работы банка, на наш взгляд, необходимо четко следовать внутренним регламентам, определяющим порядок осуществления

анализа депозитного портфеля, использовать полученные в его ходе результаты для решения вопроса о дальнейшем использовании депозитных ресурсов в активных операциях.

В качестве рекомендации необходимо - выпускать депозитные и сберегательные сертификаты, что позволит повысить стабильность депозитной базы, мобилизовать долгосрочные ресурсы и привлечь новых клиентов. Депозитный портфель Банка по категориям вкладчиков состоит их клиентов двух основных групп — юридических и физических лиц. Группа юридических лиц — участников депозитных отношений состоит из основных клиентов коммерческих банков, с которыми заключены договоры и на расчетно-кассовое обслуживание. На национальном рынке банковских продуктов прослеживается явная тенденция на расширение депозитных операций с данной категорией вкладчиков. Несмотря на растущие объемы привлечения вкладов физических лиц их доля в депозитном портфеле Банка снизилась. Рекомендуется усилить данное направление депозитной деятельности — что крайне важно в условиях растущего спроса со стороны физических лиц на банковские услуги. В депозитном портфеле коммерческих банков в настоящее время преобладают срочные депозиты — в среднем более 95% за рассматриваемый период. В настоящее время банк предлагает физическим лицам три или шесть видов срочных вкладов (в зависимости от региона деятельности банков), преимущественно на сроки от 91 дня до 18 месяцев; по каждому из них установлена первоначальная минимальная сумма вклада и, как правило, прогрессивная шкала процентных ставок. Для юридических лиц предусмотрен индивидуальный подбор условий депозитного договора, при этом минимальный срок депозита — один день, а максимальный не ограничен. Депозиты до востребования открываются исключительно физическим лицам и это единственный вид вклада, по которому, как правило, не установлена первоначальная минимальная сумма. На наш взгляд, число видов вкладов, предназначенных физическим лицам, недостаточно. При расширении депозитной деятельности коммерческих

банков по обслуживанию физических лиц необходимо увеличить перечень вкладов, включив в него депозиты, условия которых смогут удовлетворить потребности различных категорий вкладчиков, в т. ч. предложив срочный вклад без установления первоначальной минимальной суммы.

3.2. Совершенствование депозитной политики коммерческих банков Азербайджана

Современный этап развития банковской системы Азербайджана, охватывающий период с 2005 г. по настоящее время, характеризуется, наряду с заметными количественными достижениями, значительными качественными сдвигами. Проводимые в последние годы реформы стали давать ощутимые положительные результаты и банковской сфере. По итогам четвертого квартала 2014 года в Азербайджане действовали 43 банка: 42 коммерческих банков и один государственный банк. Банки с зарубежным капиталом составляют 22 единицы. В семи из них удельный вес иностранного капитала составляет от 50 до 100 процентов, в 13 банках - до 50 процентов, также действуют два местных филиала зарубежных банков.

Среди основных событий на финансовом рынке АР следует выделить развитие ипотечного кредитования, рекордный уровень золотовалютных резервов страны, начавшийся поток нефтедолларов и активизация интеграционных проектов лидеров банковского сообщества республики с международными финансовыми институтами на фоне повышения требований ЦБА к минимальному размеру совокупного капитала.

Уровень развития банковской системы характеризуют такие показатели, как насыщенность экономики банковскими кредитами (кредиты/ВВП в %), банковскими активами (активы/ВВП в %), банковскими депозитами (депозиты/ВВП в %), отношение собственных средств (капитала) банковского сектора к ВВП в %, соответственно на 01.01.2015 – 30 %, 42 %, 29 % и 16 % ВВП. Несмотря на глобальный банковский кризис, банковский сектор Азербайджана в последние годы растет существенными темпами. По

состоянию на 01.01.2015 г. в Азербайджане в целом по банковскому сектору уровень достаточности капитала (отношения собственного капитала по активам) составила 18 % (минимум уровень по методике Базеле - 8%, ЦБ Азербайджана установлен 12%). Он характеризует надежно обеспеченность активов банка его собственным капиталом.

Основным достижением стало значительное повышение финансирования экономики страны. Потенциал кредитования банковской системы увеличился в более чем 2 раза, повысилась финансовая глубина банковского сектора экономики Азербайджана. Соотношение банковских активов к ВВП Азербайджана увеличилось с 29 % до 42 %. Все это оказало положительное влияние на потребителей банковских услуг. Относительно облегчился доступ к банковским услугам, стоимость самих услуг снизилась, а качество – повысилось. Все это оказало положительное влияние на развитие экономики Азербайджана.

В настоящее время новому требованию по капитализации отвечают банки, которые формируют 99% активов банковского сектора. В июне 2014 года капитализация банковского сектора Азербайджана по отношению к аналогичному периоду 2013 года выросла на 27,9 процента, составив на 01.06.2015 года 5,521 млрд. манат.

В настоящее время адекватность капитала сектора составляет 18 процентов, что превышает норматив ЦБА на 6 процентных пункта, и в 2,25 раза - требования Базельского комитета. Это говорит о финансовой

устойчивости банковского сектора, что расширяет возможности банков для кредитования⁶.

Таблица № 4.

**Макроэкономические характеристики банковского сектора
Азербайджана**

Показатель, характеризующий	01.01.0	01.01	01.01.12	01.01.201
роль банковского сектора в экономике	9	.10		5
Отношение банковских активов к ВВП, %	25	27	39	42
Отношение ссудного портфеля к ВВП, %	17	22	28	30
Отношение депозитов клиентов к ВВП, %	5	5	14	29

Составлено по данным Центрального Банка Азербайджана

⁶Проблемы обеспечения финансовой стабильности в Азербайджане // «В поисках утраченного роста». Г. Москва 24-26 ноября 2015 года в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации г. Москва, Ленинградский проспект, 55.

В 2014 г. отношение объема выданных кредит к ВВП в Азербайджане составляет 30,0% , тогда как в среднем по СНГ – 46,9% (например, в России – 34,0%, Беларуси – 46,5%, Украине – 78,6%), Центральной Европе – 53,9% (например, в Польше – 46,0%, Чехии – 57,9%, Венгрии – 60,8%), Юго-Восточной Европе – 54,3% (например, в Словении – 97,9%, Хорватии – 78,4%), в целом по Еврозоне – 131,1%.

Очевидно, что на данном этапе исторического развития экономика АР нуждается в эффективной и капитализированной банковской системе, особенно в свете присоединения к ВТО. Для достижения этой стратегической цели необходимо не только проведение грамотной политики по формированию условий для развития финансовой системы со стороны государства, но и усилия со стороны самих кредитных организаций, направленные на формирование и повышение уровня капитализация банковской системе страны.

Одна из важных проблем, обуславливающих рост банковской системы АР – необходимость усиления конкурентоспособности отечественных банков на основе их слияния и наращивания банковского капитала.

По данным Центрального банка Азербайджана, по состоянию на первое августа 2015 года общий объем банковских депозитов юридических и физических лиц, привлеченных кредитными организациями Азербайджана, составил 18 213,6 миллиона манатов, что на 0,1 процента меньше предшествующего месяца (18 231,6 миллиона манатов) и на 25,1 процента

больше аналогичного показателя прошлого года (14 558,1 миллиона манатов)⁷.

По итогам июля текущего года депозиты в манатах составили 4 879,7 миллиона манатов, в свободно конвертируемой валюте (СКВ) - 13 333,8 миллиона манатов. Таким образом, на первое августа соотношение вкладов в манатах и иностранной валюте составило 26,8 процента против 73,2 процента соответственно, тогда как в начале года за счет манатных вкладов было сформировано 50,1 процента, вкладов в СКВ – 49,9 процента депозитной базы банков⁸.

Рост удельного веса депозитов в инвалюте, наблюдавшийся после февраля, был вызван девальвацией национальной валюты почти на 34 процента, произошедшей 21 февраля 2015 года. Аналитическая группа информационного агентства Report подготовила рейтинг банковских организаций Азербайджана по объему депозитного портфеля на 1 октября 2015 года.

Ниже представлена первая десятка банков по объему депозитного портфеля (ТОП-10):

Таблица 5. Десятка банков по объему депозитного портфеля

№	Банки	Депозитный портфель (тыс. манатов)
1	Pasha Bank	873 662
2	KapitalBank	827 932
3	Bank Respublika	438 621

⁷По данным Центрального банка Азербайджана [<http://haqqin.az/news/52923>]

⁸По данным Центрального банка Азербайджана, [<http://haqqin.az/news/52923>]

4	ASB Bank	240 300
5	Rabitabank	216 655
6	Turanbank	207 540
7	Muganbank	170 744
8	Damirbank	162 787
9	Expressbank	100 562
10	Silk Way Bank	96 439

Источник : Аналитическая группа агентства Report

Аналитическая группа агентства Report представляет рэнкинг банковских организаций Азербайджана по отношению процентных расходов к депозитному портфелю на 1 октября 2015 года. Ниже представлена первая десятка банков по отношению процентных расходов к депозитному портфелю (ТОП-10):

Таблица 6. Десятка банков по отношению процентных расходов к депозитному портфелю

№ Банки	Процентные расходы/Депозиты
1 Кавказский банк развития	38,8
2 VTB-Azerbaijan	31,0
3 Atrabank	14,6
4 Muganbank	11,5
5 Para Bank	10,7
6 Silkway Bank	9,5
7 Zamin Bank	9,0
8 NBC Bank	8,6
9 Gunaybank	7,7
10 Expressbank	7,4

Источник: отчет, размещенном на официальном [сайте](#) Центрального банка Азербайджана.

За октябрь депозитная база банков снизилась на 1,9%. При этом с начала года она увеличилась на 11%, а в годовом исчислении – на 15,7%.

Для сравнения: 1 октября 2015 года общий объем вкладов в азербайджанских банках составлял 17 млрд 477,5 млн манатов, 1 сентября – 17 млрд 658,1 млн манатов, 1 августа – 18 млрд 213,6 млн манатов, 1 июля – 18 млрд 231,6 млн манатов, 1 июня – 18 млрд 575,3 млн манатов, 1 мая – 18 млрд 831,1 млн манатов, 1 апреля – 18 млрд 519,1 млн манатов, 1 марта – 18 млрд 481,7 млн манатов, 1 февраля – 15,135 млрд манатов, 1 января – 15 млрд 453,4 млн манатов, а 1 ноября 2014 года – 14 млрд 826,7 млн манатов. Депозиты в национальной валюте – манатах составили по итогам 10 месяцев текущего года 4 млрд 314,7 млн манатов, из которых 1 млрд 860,9 млн манатов – депозиты до востребования, 2 млрд 453,8 млн манатов – срочные депозиты. В свою очередь, вклады в свободно конвертируемой валюте (СКВ) были равны 12 млрд 835,8 млн манатов (3 млрд 341,7 млн манатов – депозиты до востребования, 9 млрд 494,1 млн манатов – срочные депозиты) [https://www.1news.az/mobile/economy/banks_n_finance/20151210125631293.html].

Таким образом, на 1 ноября на вклады в манатах приходилось 25,15%, в инвалюте – 74,85% от общего объема депозитной базы банков. В начале года за счет манатных вкладов было сформировано 50,1%, вкладов в СКВ – 49,9% депозитной базы банков. Так, по итогам 2014 года депозиты в национальной валюте составляли 7 млрд 743,5 млн манатов, из которых 2 млрд 734,4 млн манатов – депозиты до востребования, 5 млрд 009,1 млн манатов – срочные депозиты. В свою очередь, депозиты в СКВ были равны 7 млрд 709,8 млн манатов (1 млрд 798,8 млн манатов – депозиты до востребования, 5,911 млрд манатов – срочные депозиты). При этом в 2014 году депозитная база азербайджанских банков увеличилась на 23,9%, в 2013 году – на 16,6%.

Отметим, что рост депозитов в иностранной валюте напрямую связан с февральскими девальвационными процессами в экономике. Так, решением Совета директоров Центробанка Азербайджана от 21 февраля 2015 года

официальный курс доллара на 21 февраля 2015 года был установлен на уровне 1,05 маната.

Таким образом, 21 февраля доллар вырос по отношению к манату на 33,86%. В сообщении, распространенном ЦБА, говорилось, что это решение принято в целях дополнительной стимуляции диверсификации национальной экономики, увеличения ее конкурентоспособности и экспортного потенциала, а также обеспечения стратегической устойчивости платежного баланса и международной платежеспособности страны [https://www.1news.az/mobile/economy/banks_n_finance/20151210125631293.html].

Заключение

В национальной банковской практике в 1990-е гг. большинство кредитных организаций вели конкурентную борьбу за корпоративных клиентов. Межбанковская конкуренция за средства населения получила свое развитие в начале 1990-х гг., однако вкладные операции с физическими лицами многими банками проводились без достаточно проработанной депозитной политики или отсутствия таковой, по этой причине целенаправленная борьба за частных вкладчиков для многих банков является новым направлением деятельности. Сегодня банки начинают рассматривать денежные средства частных клиентов как один из наиболее значимых ресурсов для кредитования, в том числе для кредитования населения. При работе с населением банк на начальном этапе вырабатывает стратегию проникновения по рынкам, клиентам, услугам, затем стратегию развития (закрепление, удержание клиентуры) и диверсификации (расширение перечня видов депозитов, повышение качества обслуживания, осуществление комплексного обслуживания). Банк, работающий на рынке частных вкладов, может выбрать одну из следующих стратегий: лидера, конкурента, специалиста, догоняющего. В условиях конкуренции и

повышенных рисков банки вынуждены проводить агрессивную политику, выбирая путь универсального банка с целью диверсификации рисков, что предполагает обслуживание, помимо корпоративной клиентуры, также и частных лиц.

Необходимость учета глобальных тенденций и создания необходимых предпосылок для интеграции отечественной банковской системы в мировое финансовое пространство нашло свою поддержку на государственном уровне в процессе разработки концепции развития «Азербайджан – 2020: взгляд в будущее».

Определенными здесь основными ориентирами развития отечественной банковской системы в охватываемый концепцией период являются: сбалансированное развитие в Азербайджане основных сегментов рынка финансовых услуг; проведение структурных реформ в банковском секторе; стимулирование конкуренции и консолидационных тенденций; увеличение капитализации банковской системы и ее региональной филиальной сети; совершенствование инструментов банковского контроля; повышение качества финансово-банковских услуг, в том числе развитие инфраструктуры электронных платежных систем и расширение сферы ее распространения.

До последнего времени в отечественной банковской практике вопросам управления депозитами не уделялось внимания. Перед учреждениями банков на местах не ставилась задача обеспечения выдачи кратко и долгосрочных ссуд в зависимости от размеров и специфики мобилизуемых ими кредитных вложений и ресурсов отделениями банков не составлялись. Подобное положение было вызвано чрезмерной централизацией управления процессами формирования и использования ссудного фонда страны. Кроме того, депозитная практика банков почти не исследована в экономической литературе. В частности, не сложилось единого общепринятого понятия депозитной политики (в экономической литературе оно вообще отсутствует), не сформулированы ее принципы.

Отчасти это вызвано тем, что у многих коммерческих банков развитых стран депозитная политика представляется не самостоятельной сферой деятельности, а одной из составных частей управления пассивами, т.е. деятельности, связанной с привлечением средств вкладчиков и кредиторов, определением соответствующей комбинации неразработанности теории и отсутствия у банковских учреждений страны практики и проведении депозитных операций полезным оказывается обращение к зарубежному опыту.

В современной банковской практике нет однозначного понимания дефиниции «депозитная политика».

Таким образом, кредитная и депозитная политика банка имеют единую родовую основу и являются как бы двумя сторонами одной медали. Проведение кредитной и депозитной политики имеет одну цель – максимизацию доходов банка при поддержании его надежности и стабильности. Точкой равновесия при этом служит ликвидность банка.

На макроэкономическом уровне целью политики, проводимой банками страны во главе с ЦБ Азербайджана, является поддержание стабильности банковской системы и обеспечение устойчивого поступательного развития экономики.

Исходя из этого, целью депозитной политики является создание условий для эффективного размещения привлеченных средств, обеспечение стабильного роста прибыли банка (в процессе роста доходов от кредитных операций и снижения расходов по депозитным операциям, а также расходов на обслуживание кредитов низкого качества).

Формулируя депозитной политики, коммерческий банк должен «учитывать стабильность депозитов, характер колебаний и виды депозитов. Для снижения кредитных рисков целесообразно рассчитывать коэффициенты стабильности депозитов с учетом особенностей деятельности данного банка и руководствоваться полученными данными при размещении депозитов в активы.

Депозитная политика банка (в узком смысле, как неотъемлемая часть кредитной политики банка в целом) представляет собой банковскую политику по привлечению средств в депозиты и эффективному управлению ими. Депозитная политика коммерческого банка - это стратегия и тактика банка по привлечению средств вкладчиков и других кредиторов и определение наиболее эффективной комбинации источников средств для данного банка. Целью депозитной политики является удовлетворение нужд ликвидности банка путем активного изыскания заемных средств по мере необходимости. В связи с этим расширяются возможности получения прибыли, но это связано и с риском, который следует учитывать (в основном это соотношение между привлеченными средствами и доходами, которые можно получить при использовании депозитов).

Решающее условие в успешном проведении банками депозитной политики - это эффективное использование мобилизованных средств.

Взаимовыгодные отношения клиентуры и банка являются гарантией успеха проведения депозитной политики. Чтобы увеличить число вкладчиков, банкам нужно более тщательно изучать интересы и требования. Но и клиентам необходимо хорошо знать финансовое состояние обслуживающего их банка.

Пока же в Азербайджане депозитная политика ориентирована преимущественно на интересы самого банка, что не может не сказаться негативно на результатах его «борьбы за пассивы».

Поэтому процентную политику, проводимую на уровне коммерческого банка, в общем виде можно определить как стратегию и тактику банка в области регулирования процентных ставок, направленных на обеспечение ликвидности, рентабельности и развитие операций банка.

С целью мобилизации долгосрочных ресурсов и привлечения новых клиентов, на наш взгляд, необходимо увеличить нынешний объем депозитных и сберегательных сертификатов, что позволит повысить стабильность депозитной базы. Депозитный портфель Банка по категориям

вкладчиков состоит их клиентов двух основных групп — юридических и физических лиц. Группа юридических лиц — участников депозитных отношений состоит из основных клиентов коммерческих банков, с которыми заключены договоры и на расчетно-кассовое обслуживание. На национальном рынке банковских продуктов прослеживается явная тенденция на расширение депозитных операций с данной категорией вкладчиков. Несмотря на растущие объемы привлечения вкладов физических лиц их доля в депозитном портфеле Банка снизилась. Рекомендуется усилить данное направление депозитной деятельности — что крайне важно в условиях растущего спроса со стороны физических лиц на банковские услуги. В депозитном портфеле коммерческих банков в настоящее время преобладают срочные депозиты — в среднем более 95% за рассматриваемый период. В настоящее время банк предлагает физическим лицам три или шесть видов срочных вкладов (в зависимости от региона деятельности банков), преимущественно на сроки от 91 дня до 18 месяцев; по каждому из них установлена первоначальная минимальная сумма вклада и, как правило, прогрессивная шкала процентных ставок. Для юридических лиц предусмотрен индивидуальный подбор условий депозитного договора, при этом минимальный срок депозита — один день, а максимальный не ограничен. Депозиты до востребования открываются исключительно физическим лицам и это единственный вид вклада, по которому, как правило, не установлена первоначальная минимальная сумма. На наш взгляд, число видов вкладов, предназначенных физическим лицам, недостаточно. При расширении депозитной деятельности коммерческих банков по обслуживанию физических лиц необходимо увеличить перечень вкладов, включив в него депозиты, условия которых смогут удовлетворить потребности различных категорий вкладчиков, в т. ч. предложив срочный вклад без установления первоначальной минимальной суммы.

Для усиления работы с физическими лицами по привлечению денежных средств во вклады, банкам необходимо, по нашему мнению, использовать следующие инструменты:

- активная рекламная кампания, направленная на донесение до клиента информации о видах существующих банковских продуктов, предлагаемых Банком;

- разработка и предложение клиенту новых банковских продуктов, основанных на сочетании стандартных банковских продуктов и индивидуальном подходе к клиенту;

- быстрое и качественное обслуживание клиента, предоставление сопутствующих услуг;

- регулирование цены предлагаемых банковских продуктов с учетом конкуренции и рыночных тенденций.

Сохранение имеющейся клиентской базы и поддержание устойчивых отношений с юридическими лицами, требует в свою очередь использование следующие инструментов:

- предложение продуктов, соответствующих потребностям клиентов;

- создание и обоснование преимуществ обслуживания в Банке деловых партнеров действующих клиентов;

- сопровождение клиента на всем пути предоставления банковского продукта

-

от момента предложения данного продукта до окончания его действия;

- предложение банковских услуг многофилиальным предприятиям, осуществляющим свою деятельность в регионах присутствия коммерческих банков.

Литература

1. Banklar haqqında Azərbaycan Respublikasının Qanunu
2. Əmanətlərin sığortalanması haqqında Azərbaycan Respublikasının qanunu
3. Banklar haqqında normativ- hüquqi aktlar toplusu// Elmi redaktor: Z.F. Məmmədov. Bakı, Qanun, 2009. 1092 s.
4. Dünya ölkələrinin Mərkəzi Bankları. AR MB Beynəlxalq əlaqələr departamenti. Bakı, 2009
5. Z.F. Məmmədov. Bank işi və e-bankçılıq. Bakı, 2003.
6. Abdullayev Ş.M. Əsgərova K. Bank işi. Bakı- 2009.

7. Bağırov M. Bank işi. Bakı, 2003.
8. Bəşirov R.A. Bank işi. Bakı, 2003.
9. Məmmədov Z.F Finans iqtisadiyyatı. –Bakı: Qanun, 2003. - 375 c.
10. Məmmədov Z.F. Pul , kredit və banklar. Dərslük . Bakı, 2010.
11. Məmmədov Z.F. Dünya tecrubesi kontekstinde əmanət sigorta sistemi // Az.MEA RH.elmi-praktiki seminarinin materialları. - Bakı: DQM, 25-26 may, 2006. С. 177- 181.
12. Рустамов.Э.С. Глобальный кризис и антикризисная политика Центрального банка Азербайджана // Деньги и кредит.- 1/2010.
13. Рустамов.Э.С. Проблемы реформирования макроэкономических институтов в послекризисный период// Деньги и кредит.- 9/2010.
14. Фрост Стивен. Настольная книга банковского аналитика . Издательство: Баланс Бизнес БуксГод: 2006. 672 С.
15. Щербакова Г. Н. Анализ и оценка банковской деятельности (на основе отчетности, составленной по российским и международным стандартам)). Издательство: Вершина. - 2014. С. 464
16. Антонов Н.Г., Пессель М.А. Денежное обращение, кредит и банки.- М.: АО «Финстатинформ», 1995.296 с.
17. Аристов Д.В., Горюхин Б.Н., Смарагдов И.А. Менеджмент-анализ результатов работы банка // Банковское дело. 1997. № 4. С 25.
18. Банки на развивающихся рынках. Укрепление руководства и повышение чувствительности к переменам. В 2-х томах. Т.1 / Д. Мак Нотой и др. М ; Финансы и статистика, 2014. 318 с.
19. Банковская система и денежно-кредитная политика в условиях российской реформы // РЭЖ. 2014. №4. С.18.
20. Банковское дело: Справочное пособие / М.Ю. Бабичев, Ю.А. Бабичева, О.В. Трохова и др.; Под ред. Ю.А. Бабичевой. -М.: Экономика, 2004, 397 с.

21. Банковское дело: Учебник. В.И, Колесников, Л.П. Кроливецкая, Г.Н. Белоглазова и др. / Под ред. В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой. 5-е изд., доп. -М.: Финансы и статистика, 2005, 464 с.
22. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина М.: Финансы и статистика, 2014. 576 с.
23. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка -М.: Логос, 2008. 344с.
24. Белых Л.П. Устойчивость коммерческих банков. М.: Банки и биржи; изд-е объединение «ЮНИТИ», 2009. 192 с.
25. Березина Б.П., Крупнов Ю. Проблемы развития депозитных операций банка. Деньги и кредит. 2011. - №6. С. 30-38.
26. Березина Б.П., Крупнов Ю.С. О роли банковских депозитов в развитии экономики // Деньги и кредит. 2011, - №2. С. 29-36.
27. Березина Б.П., Крупнов Ю.С. О состоянии ресурсной базы коммерческих банков // Деньги и кредит. 2002. - №4. С. 15-28.
28. Гусева А.Е. Система защиты банковских депозитов // Банковское дело. 2000, № 1. С. 22-26
29. Гусева А.Е. Зарубежный опыт страхования банковских депозитов // Банковское дело. 2010. № 5. С.40- 44
30. Дарбека Е.М. Как повысить устойчивость коммерческих банков // Банковское дело. 2009. №5. С. 26-29
31. Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. пер. с англ. В. Лукашевича и др. - М.: Финансы и статистика, - 2004.
32. Дубеницкий Я.Н. Проблемы финансовой устойчивости банков в современных условиях // Банковское дело. 1996. № 2. С. 5-8168
33. Захаров В.С. Коммерческие банки: проблемы и пути развития // Деньги и кредит, 1997. №9. С. 9-13

34. Зеленский Ю.Б. Задачи, проблемы и перспективы развития банков Саратовской области // Деньги и кредит. 1999. № 10. С. 8-10.
35. Иванова Н.Ю, Инструменты регулирования ликвидности банковской системы // Деньги и кредит. 1996. № 11. С. 14
36. Иванов В.В. Анализ надежности банка. Практическое пособие М.: Русская Деловая Литература, 2014.
37. Усошкин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. М.: ИПЦ «Вазар-Ферро», 1994. 320 с.
38. Фетисов Г.Г. Надежность коммерческого банка и рейтинговые системы: Автореф. дис. . канд.-экон. наук. Москва: 1998. 28 с,
39. Шенаев В.Н. Денежная и кредитная система России. М.: Наука, 1998. С, 179198
40. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков и зарубежный опыт. М.: Финансы и статистика, 1993, 144 с.
41. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт. М.: Финансы и статистика, 1995. 160 с.
42. Юденков Ю.Н. Темповые пропорции в структуре балансов коммерческих банков // Бухгалтерия и банки. 2008, № 3. С, 5.
43. Ямпольский М. О регулировании деятельности коммерческих банков // Деньги и кредит, 1993 № 9. С.44

Аннотация

Выбор в качестве предмета исследования депозитной политики коммерческого банка обусловлен недостаточным развитием данной сферы банковской деятельности в нашей стране, а также необходимостью нового подхода к организации банковского обслуживания населения в условиях рыночной экономики. С переходом к рынку проблема развития банковской

практики, совершенствования банковского обслуживания населения приобрели особую актуальность и значимость.

В последнее время некоторые ученые приступили к изучению депозитной политики в условиях рыночной экономики. Однако самостоятельные исследования по депозитной политике коммерческого банка (и в частности, во взаимоотношениях с населением) в теоретическом и практическом аспектах не проводились.

"Deposit policy of commercial banks"

Choice as the subject of Deposit policy of commercial Bank due to insufficient development of this sphere of banking activity in our country, as well as the need for a new approach to the organization of the banking population in the conditions of market economy. With the transition to a market economy the problem of banking practices, improve Bank service of the population has acquired a special urgency and importance. Recently some scientists have begun to explore Deposit policies in the context of a market economy. However, independent research on Deposit policy of commercial Bank (and, in particular, in their relations with the public) in the theoretical and practical aspects were conducted.

Xülasə - kommersiya banklarının depozit siyasəti

tədqiqat mövzusu - kommersiya banklarında tətbiq olunan depozit siyasətinin təhlilinə həsr edilmişdir. Son vaxtlar iqtisadi ədəbiyyatlarda depozit siyasətinin təhlilinə yönəlik tədqiqat işləri əsasən elmi məqalə səviyyəsində təqdim olunurdu, azərbaycan iqtisadi ədəbiyyatında ilk dəfə kommersiya banklarının depozit siyasəti mövzusunda tədqiqat işi magistratura dissertasiya səviyyəsində hazırlanmışdır.