

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ**

**АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ И
ДОКТОРАНТУРЫ**

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

НА ТЕМУ

“Банковские услуги и их совершенствование в Азербайджане”

Гаджиев Турал Рафиг оглу

Баку - 2019

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ
АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ И ДОКТОРАНТУРЫ**

**Директор Международного Центра
Магистратуры и Докторантуры**

Доц. Ахмедов Фариз Салех

“___” _____ 2019 год

**МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ
на тему**

“Банковские услуги и их совершенствование в Азербайджане”

Код и название специальности: 060403

Специализация: финансовый менеджмент

Группа: 641

**Магистрант:
Гаджиев Турал Рафиг**

_____ **подпись**

**Научный руководитель:
к.э.н., доц. Бабаев А.А**

_____ **подпись**

**Руководитель программы:
к.э.н. доц. Сейфуллаев И.З.**

_____ **подпись**

**Заведующий кафедры:
д.э.н., проф. Кельбиев Я.А.**

_____ **подпись**

БАКУ – 2019

BANK XİDMƏTLƏRİ VƏ ONLARIN TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ

XÜLASƏ

Tədqiqatın aktuallığı: mövcud iqtisadiyyatda bank strukturu davamlılığı və inkişafı təmin etməkdə mühüm rol oynayır. Banklar ticarət, sənaye arasında ictimai agent rolunda əhəmiyyətli funksiyalar yaradır. Bankların mövcud iqtisadiyyata olan əhəmiyyəti və səmərəli inkişafı böyükdür. Bir agent kimi funksiyalarını yerinə yetirərkən bank sistemi həm fiziki şəxslərə, həm də hüquqi şəxslərə xidmətlərin müəyyən bir sıra təmin edir.

Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri: maliyyə sabitliyini təmin etmək və Azərbaycan iqtisadiyyatının potensialını həyata keçirməkdə bank məhsullarının rolunu araşdırmaq. **Dissertasiya vəzifələri:** bank xidmətlərinin tarixini nəzərdən keçirin, xidmətlərin inkişafı və onların həlli problemlərini müəyyənləyir.

İstifadə olunmuş tədqiqat metodları: analizin metodik əsasları dialektik bilik metodu və sistemə yanaşma idi. Tədqiqat prosesində analiz və sintez kimi, ümumi elmi metod və üsullar, qruplaşdırma və müqayisə üsulları istifadə edilmişdir.

Analizin məqsədi bank xidmətlərinin hazırki inkişaf tendensiyaları və qanunlarıdır. Tədqiqatın mövzusu təsərrüfat subyektləri arasında bank xidmətləri ilə əlaqədar yaranan bir əlaqə sistemidir.

Tədqiqatın informasiya bazası: Mərkəzi Bankın tərtib etdiyi statistik və hesabat materialları. Dissertasiya həmçinin müxtəlif ölkələrin statistik yığımından istifadə edir.

Tədqiqatın məhdudiyyətləri: əsasən Azərbaycan Respublikasında ciddi məhdud araşdırma və analitik materiallarda ifadə edilmişdir.

Tədqiqatın nəticələri: bank xidmətlərinin kateqoriyalarının iqtisadi məzmunu təyin etdi. Kommersiya bankları tərəfindən xidmətlərin göstərilməsi ilə bağlı müəyyən edilmiş risklər və kommersiya banklarının xidmətlərinin inkişafının əsas problemlərini müəyyən etmişdir. Yenilikçi informasiya texnologiyalarının bank xidmətlərinə təsirinin rolu və əhəmiyyətini müəyyənləyir.

Nəticələrin elmi-praktik əhəmiyyəti: bank sisteminin vəziyyətini nəzərə alaraq əldə edilmiş nəticələr banklar tərəfindən göstərilən xidmətlərin keyfiyyətinin artırılması üçün tətbiq olunacaqdır.

Açar sözlər: bank xidmətləri, təkmilləşdirilməsi, kommersiya bankları.

АББРЕВИАТУРЫ

АР	Азербайджанская Республика
БС	Банковская система
ВВП	Валовой внутренний продукт
МБА	Международный Банк Азербайджана
ДБО	Дистанционное банковское обслуживание
ЦБ	Центральный Банк

Оглавление

	ВВЕДЕНИЕ.....	6
Глава I	ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ.....	8
	1.1. Понятие и сущность банковской услуги.....	8
	1.2. Классификация банковских услуг.....	13
	1.3. Эволюция банковских услуг.....	19
Глава II	БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕС- ПУБЛИКЕ...	33
	2.1. Показатели сферы банковских услуг	33
	2.2. Современные банковские услуги и операции.....	42
Глава III	ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВ- СКИХ УСЛУГ.....	50
	3.1. Использование информационных технологий в области бан- ковских услуг	50
	3.2. Трансформация платежных систем.....	55
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	66
	Список литературы.....	69
	Список таблиц.....	72
	Список рисунков.....	72
	Список графиков.....	73

Введение

Актуальность исследования заключается в том, что сегодня банковская система является важным и неотделимым звеном, которая гарантирует устойчивость и прогресс экономики страны. Банки выступают в роли агента в товарно-денежных отношениях. В настоящее время к услугам банка прибегает большое количество людей, тем самым, банки накапливают огромные средства, которые можно направить на реализацию новых продуктов или на другие инвестиции. Как мы можем заметить, степень влияния банков на экономику сегодня велика.

Постановка проблемы и степень её изученности

Актуальные вопросы банковских продуктов и услуг исследовались и исследуются в трудах многих зарубежных и постсоветских, в том числе азербайджанских авторов. Из них можно отметить таких зарубежных экономистов, как Ж. Матук, Р. Кох, из постсоветских авторов Лаврушина О.И., Тавасиева А.В., а также отечественных авторов А. Керимова, З. Мамедова и др.

Цель и задачи исследования.

Целью является выявить уровень влияния банковских услуг на финансовую устойчивость и найти перспективные направления развития банковских услуг.

Для достижения поставленной цели потребовалось решить следующие задачи:

- изучить экономическую сущность категорий банковского продукта;
- выделить преобразования, которые возникают на банковском рынке в связи с созданием информационных технологий;
- систематизировать варианты классификации банковских услуг;
- охарактеризовать современные количественные параметры сферы банковских услуг в Азербайджане;
- исследовать возможности развитых банковских услуг на современном этапе.

Объект и предмет исследования

Объектом исследования выступают современные тенденции и закономерности развития банковских услуг.

Предметом исследования является система отношений, возникающих между экономическими субъектами по поводу банковских услуг.

Методы исследования. Методологической основой исследования послужил диалектический метод познания и системный подход. В процессе исследования использовались такие общенаучные методы и приемы, как анализ и синтез, методы группировки и сравнения.

Информационной базой исследования выступают труды отечественных и зарубежных авторов по проблематике банковских услуг, отчетная информация Центрального Банка Азербайджанской Республики, а также и статистические материалы. Рассматриваются статистические материалы разных стран.

Ограничения по исследованию в основном выражаются в сильной ограниченности исследовательских и аналитических материалов по Азербайджанской Республике.

Научно-практическое значение результатов исследования. Определена экономическая сущность категорий банковских услуг. Благодаря рассмотрению экономических и исторических работ изучена хронология создания и совершенствования банковских продуктов. Также автором раскрыта важность влияния современных технологий на банковские услуги. Рассмотрены риски, которые могут быть в момент оказания услуг. Найдены ключевые проблемы на пути развития продуктов и нужные шаги для их урегулирования. Изучены наиболее грамотные и правильные пути развития банковских услуг.

Структура диссертации. Работа состоит из 73 страниц и включает в себя введение, три главы, заключение, список использованной литературы, а также из перечня таблиц, рисунков и графиков.

Глава I. Общая характеристика банковских услуг

1.1. Понятие и сущность банковской услуги

Прежде чем приступить к обсуждению главного вопроса данной темы диссертации, а именно сути банковских услуг, логичным будет для начала проанализировать значение услуги. Данный анализ раскроет нам банковскую услугу более детально.

В начале хотел бы отметить мысль А. Смита, который считает предоставление услуги путем успеха своей личной выгоды: “Не от доброжелательности мясника, булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших потребностях, а об их выгодах” (Смит А., 2016: с. 9).

Нынешняя литература насыщена понятиями формулировки услуги. Например, Ожегов С.И. в «Словаре русского языка» характеризует услугу как воздействие, которое приносит благо, содействие другому (Ожегов С.И., 2011). Американский профессор Филипп Котлер, определяет это понятие так: это то, что любое событие или польза, которую одна сторона обеспечивает другой. Также Котлер добавляет: производство услуг возможно объединен с продуктом в его материальном виде, а возможно и нет (Котлер Ф., 2007).

Французский ученый Ж. Матук выделяет, что банковская услуга является удовлетворением спроса клиентов в связи с финансовым потенциалом банка (Матук Ж., 2004: с. 11).

В экономике услуга определяется как конкретный продукт, включающий в себя реализацию, передачу и применение сразу. В коммерческих соглашениях по предоставлению услуг работа поставщика выполняется по распоряжению клиента в ходе производственной деятельности. Со стороны покупателя услуга понимается как конкретное действие, с целью удовлетворения покупателя. Другими словами, обслуживание – это есть процедура.

В высокоразвитых государствах, область услуг доминирует над другими. Она накапливает до 80% ВВП, экономическая деятельность общественности достигает примерно такого же процента. Это указывает на важность и качество услуг в экономике в рамках серьезного соперничества.

Функция по предоставлению услуг включает в себя формирование потребительских ценностей, которые в целом неосвязаемы. Эта характерная черта, свойственная области услуг, благодаря данному свойству она является отличной от любой другой.

В экономической области выделяют материальные и нематериальные услуги. Материальные услуги включают продукты, вызванные обеспечением производственного процесса. Нематериальные же это, как правило, затраты на оплату труда за нематериальные услуги.

Невзирая на многообразие услуг соединим их в категории по области их становления и предоставления.

Таблица 1.1: Типы социально-экономических услуг

Виды услуг	Область появления услуг
Производственные	Предоставление и ремонт
Профессиональные	Банковские, страховые, финансовые, консультационные, маркетинговые и т.д.
Общественные	Образование, здоровье населения
Потребительские	Услуги, относящиеся к домашнему хозяйству и досугу
Распределительные	Торговля, транспорт

Источник: разработано автором.

Все категории и формы услуг имеют единые характерные особенности:

- неуловимость — подразумевает неспособность изобразить услугу, опробовать ее, послушать или ощутить, исследовать ее и сопоставить с иной услугой до ее приобретения.
- неспособность сбережения — одна из характерных качеств свойственных услугам. Потребитель не волен применять услугу во время ее предоставления или отречься от нее, поскольку услугу невозможно оставить для последующего осуществления.

- неотделимость создания от применения — основное требование создания и использования услуги является присутствие поручения по ее предоставлению.
- неустойчивость качества — услуги обладают разными категориями качества по сравнению с материальными продуктами. К примеру, возьмем какой-либо магазин, где работают несколько консультантов из которых один консультант может быть радужный и любезный, другой агрессивный и грубый. Этому предшествуют следующие причины: невысокая квалификация сотрудников, недостаточным контролем и т.д.

Брегеда А. А. характеризует банковскую услугу как: “Набор организованных действий банка, которые не являются прямо связанными с созданием и применением ресурсов банка и не несут риска их потери” (Брегеда А.А., 2002: с.16)

Подводя итоги, мы пришли к выводу, что услуга — это конкретный продукт, предоставляющий благо и полезность для пользователя услуги.

Банковская услуга — это полезная деятельность банка, осуществление которой выполняется по назначению и в интересах пользователя с целью удовлетворения его потребностей в банковском обслуживании. Банковские услуги постепенно становятся более важными в банковской деятельности. Проводился анализ банковских услуг, уровень их влияния на пользователей, развитие экономики, как национальной, так и международной и т.д.

Невзирая на то, что банковское дело содержит не одно тысячелетие, но все же становление банковских услуг исследователи выделяют конец 60-х – начало 70-х. Возникает вопрос: Почему так?

В XX веке международное банковское дело пережила две серьезные структурные реорганизации, преобразовавшие в основе суть, философию банковского дела. Это 1920-й год, когда итогом стало банкротство мелких банков и 1960-й год, когда произошло повышение соперничества на рынке услуг, зародился банковский маркетинг.

Современная теория развития банковских услуг выделяет три исторических этапа.

Первый этап приходится на отрезок с 1960-х до начала 1970-х гг. В этот период проводили первые анализы, которые затрагивали проблемы банковских услуг. В изучениях за этот отрезок выяснилось, что на банковские услуги оказывают влияние как мировое соперничество, так и глобализация банковского дела.

Второй этап включает промежуток с 1980-х до начала 1990-х. На данном этапе проводился анализ кредитных систем некоторых стран.

К третьему этапу относят период, когда было принято подписание Маастрихтского договора в 1992 г., который нес собой формирование Европейского Валютного союза, а также внедрение с 1999 г. общей европейской валюты в виде евро. Это важное мероприятие посодействовало идеи об изменении совокупного банковского обслуживания пользователей и формирование новой.

Банковской услуге свойственны следующие критерии:

- свойство неуловимости;
- предоставление услуг осуществляются строго по законодательству;
- при выпуске банковского продукта разработчик, выпускающий продукт не имеет авторских прав;
- оказание банковских операций и услуг уникальна и интегрирована.

В области банковских услуг в настоящее время есть некоторые задачи, необходимых для их рассмотрения и урегулирования, например: исследование и использование национальными банками опыта зарубежных банков и их модернизация; реализация современных технологий во взаимоотношения между банком и клиентом и т.д.

Затрагивая проблемы терминологии, то сегодня в нынешней экономике не различают понятия между банковской услугой и транзакцией, объединяя их к одному термину, так как считают, что их сущности сходятся. Но мнения экономистов расходятся и некоторые считают, что между ними существует одно

фундаментальное различие. Так, например, азербайджанский профессор З. Мамедов предложил следующую формулировку: “Что это факты, выражающие в себе собственность кредитных учреждений, их ответственность и капитал, а также их движение и в целом финансовое положение” (Məmmədov Z., 2011). Отсюда можем сделать вывод, что З. Мамедов целенаправленно не затрагивает клиента в своем определении, поскольку в такой ситуации банковская транзакция будет действовать, как банковская услуга.

О.И. Лаврушин предполагает, что банковская услуга, представляет собой отношения, которые напрямую появляются между банком и клиентом. Обязательное требование для появления услуги О.И. Лаврушин рассматривает присутствие распоряжения клиента относительно его оказания. В то время, как банковская транзакция может осуществляться без согласия клиента. Главное различие между операцией и банковским продуктом это то, что любая банковская услуга является банковской транзакцией, но не любая банковская транзакция является продуктом. (Лаврушин О.И., 2004).

Тавасиев А.М. также проводит различие между банковскими транзакциями и банковскими продуктами и выражает банковскую услугу следующим образом: “Итог банковской транзакции или же их положительный эффект зависит от удовлетворения заявленной клиентом потребности” (Тавасиев А.М., 2005: с. 416).

Клиентами банка могут выступать как физические, так и юридические лица, у которых есть счет, созданный в банке, на основании заключенного с банком юридического соглашения, опираясь на банковское законодательство. Кроме того, в банковской области есть определение, которому нужно уделить не меньше внимания — это банковский продукт.

Банковский продукт — это конкретный комплект банковских продуктов и транзакций, предназначенных для удовлетворения запросов пользователей в определенных сферах банковской деятельности. Предоставление банковских продуктов параллельно с формированием средств платежа является неотъемлемым звеном банковского продукта.

Из этого можно сделать вывод, что банк разрабатывает отдельный особенный продукт, намерениями которого является удовлетворение спросов клиентов. Также банковская деятельность подразумевает собой процедуру разработки.

Функция и важность банковской отрасли действительно огромна. По показателю рентабельности и прогресса банка можно определить уровень качества оказываемых услуг. В статье 48 пункта 1.7 «Закона Азербайджанской Республики о Центральном Банке», говорится, что Центральный Банк работает над устранением монополизации банковского рынка. Следовательно, правительство заинтересовано в усовершенствовании сектора услуг и сохранении соперничества между кредитными организациями.

Итак, можно сделать вывод, что банковская услуга — это особый тип обслуживания, разработка и оказание которой вызовет взаимоотношения между банком и клиентом.

1.2. Классификация банковских услуг

В первом параграфе мы затронули важность банковских услуг в задаче привлечения клиентов и, следовательно, в их плодотворном прогрессе. Вследствие этого, научная характеристика банковских продуктов является предпосылкой для их компетентного оказания клиентам. Выделим критерии классификаций банковских услуг по следующим принципам:

Таблица 1.2: Критерии классификации банковских услуг

Критерии классификации	Вид оказываемых услуг
Специфика банковской деятельности	— специфические услуги — неспецифические услуги
Субъект получения услуг	— физические лица — юридические лица
Способ формирования и размещения ресурсов банка	— активные операции — пассивные операции
Оплаты за предоставление	— платные услуги — бесплатные услуги
Движение материального продукта	— услуги, связанные с движением материального продукта — чистые услуги

Доходность	— приносящие доход — не приносящие доход
------------	---

Источник: разработано автором.

Мазняк В. М. считает, что “при классификации банковских услуг, оказываемых банками, невзирая на существенное уменьшение анализируемой области ситуаций их использования, исследователь встречается со сложностями, одинаковыми с теми, которые встречаются нам при типологии услуг, являющийся не вещественным многообразием товара” (Мазняк В.М., 2007: с. 82).

Киселева И. А. предоставляет более подробную классификацию услуг. Она делит банковские продукты на специфические и не специфические: к специфичным относятся депозитные, кредитные, расчетные транзакции, а к неспецифическим она относит гарантии, доверительные транзакции и т.д.

Затем Киселева И. А., исходя от оплаты за оказание услуг разделяет банковские услуги на бесплатные и платные. Она разделяет услуги на чистые и на те услуги, которые относятся к движению материального продукта. Также, её по мнению, главным критерием классификации есть их подразделение, исходя от их метода создания и расположение средств банка на категорию активных и пассивных. (Киселева И.А., 2002).

Дихтяр В. И. разделяет банковские продукты на банковские (депозитные, расчетные, кредитные и т.д.) и небанковские. Небанковскими услугами он выделяет транзакции с ценными бумагами (Дихтяр В.И., 2001).

Депозитные операции — это транзакции банков по привлечению денежных ресурсов юридических и физических лиц во вклады. Клиенты, намеревающиеся сберечь собственные ценности, размещали их в банки с целью безопасности своих накоплений. После, спросом начали пользоваться кредитные деньги. Тем самым, появилась трудности их сбережения от девальвации. Это стало поводом для размещения средств в банк не только как в надежное место, но и для извлечения прибыли, удержания от девальвации. Депозиты образуют ссудный капитал банка, а банк, в свою очередь, применяет их для предоставления займов, выполнения вложений и т.д.

Привлеченные средства — это, простыми словами, фундамент банка, благодаря которым они прогрессируют. Депозитные транзакции играют большую роль и значимость для банка. Умение вовлечь большой объем денежных средств говорит о высоком уровне руководства.

Депозитные счета мы можем охарактеризовать по принципу таких условий, как источники инвестиций, их намерения, типы инвесторов и т.д. Одними из наиболее популярных являются два типа: это тип инвесторов и способ конфискации. Тип инвесторов разделяется на физические и юридические лица. Способ изъятия разделяет депозиты на три вида: срочные депозиты, сберегательные вклады общества и депозиты до востребования.

Срочные депозиты представляют собой ресурсы, размещенные пользователями банка на конкретный период. По этим счетам они получают определенные проценты. Для банка срочные депозиты играют большую роль, поскольку они устойчивы и предоставляют возможность банку долгое время распоряжаться ресурсами вкладчиков.

Сберегательные вклады — это депозиты общества, вносимые в банк с целью сохранения и последующего увеличения. Данный депозит производится на конкретный период. Как правило, если клиент решил досрочно снять деньги со своего счета, ему рассчитывают более низкую процентную ставку и, следовательно, ему предоставят сумму ниже, нежели, в случае не досрочного снятия средств. Сберегательные депозиты эффективны для банка, поскольку они предоставляют высокую устойчивость.

Депозиты до востребования — это банковский вклад, который может быть предоставлен без предварительного оповещения банка. Период сохранения средств по вкладам до востребования не ограничен.

Кредитными операциями банка являются транзакции, нацеленные на распределение или привлечение ресурсов. Кредитные транзакции представляют собой отношения между кредитором и дебитором для оказания конкретной суммы денег с учетом погашения. Кредитные транзакции могут подразделяться на два вида: активные и пассивные. Активные транзакции это, ко-

гда банк действует в роли кредитора, предоставляя ссуду, в пассивных операциях же, наоборот, банк служит дебитором.

Коммерческие банки, предоставляющие услуги кредитования классифицируют по следующим свойствам:

Таблица 1.3: Классификация кредита

Критерии	Формы и типы кредита
Экономическое назначение	—связанный —несвязанный
Срок предоставления	—краткосрочный —среднесрочный —долгосрочный
Вид процентной ставки	—смешанная —плавающая —фиксированная
Источник привлечения	—внешний —внутренний
Валюта	—валюта кредитора —заемщика —валюта третьей стороны
Форма предоставления	—наличная —безналичная
Вид предоставления	—одной суммой —овердрафт

Источник: разработано автором.

Кредитные транзакции лидируют среди остальных транзакций коммерческого банка. Кредиты обеспечивают банку высокую прибыль. Прибыль займодавца зависит от установленной процентной ставки на оказываемые кредиты и привлеченными вкладами.

Расчетные операции — это транзакции по начислению и отчислению ресурсов с пользовательских счетов, а также выплата их долгов подрядчикам. Такая деятельность банка сконцентрирована на удовлетворении заказов клиентов в отношении оплаты услуг.

Расчеты между кредитными организациями, существующими в стране, формируются через корреспондентские счета, созданные в Центральном Банке. Центральный Банк Азербайджана направляет, создает и контролирует платежную систему. Платежные транзакции могут выполняться как в денеж-

ной, так и в безналичной форме. Сальдо счета текущих транзакций может быть резервом для дальнейших расчетов.

Предприятие создает расчетные счета с целью показа в них своих денежных транзакции, согласно закону. Основным потоком поступления ресурсов на расчетные счета, как правило, являются средства от осуществления продуктов.

При выполнении расчетных транзакций в роли агента между продавцами и потребителями является банк. Все транзакции должны сопровождаться необходимыми документами в электронной форме или же утвержденные на бумаге. Наиболее популярными среди платежных документов, как правило, это чеки, платежные требования, аккредитивы. Платежные документы должны включать в себя требуемые реквизиты.

Стоит выделить, что в высокоразвитых государствах процент безналичного денежного потока намного превосходит процент наличного потока. Например, в таких странах, как США, доля безналичного оборота составляет 80% всех расчетов. Что касается Азербайджана, то в нашей страны статистика безналичной формы не впечатляет. Однако, ставятся задачи всемерного развития национальной платежной системы, стимулирования широкого применения электронных платежных систем субъектами бизнеса и гражданами

Вышеуказанные транзакции — кредитные, расчетные, депозитные — являются главными операциями банка. Эти транзакции укоренились за банками. Также эти операции регулируются законом. Без исполнения данных транзакций кредитная организация лишается статуса банка.

Существуют и дополнительные операции. Среди таких транзакций можно выделить: валютные операции, транзакции с ценными бумагами. Тавасиев А.М. выделяет важность данных транзакций для банка, благодаря ним банки являются многофункциональными кредитными организациями, в которых пользователю представляется возможность к использованию любой банковской услуги (Тавасиев А.М., 2001).

Валютные операции представляют собой передачу прав на валютные ценности. Правительство регулирует передвижение иностранной валюты, также проводит учет валютных транзакций. Валютные операции не могут выполняться без лицензии.

Транзакции с ценными бумагами сконцентрированы на выполнении поставленных задач путем инвестирования нераспределенных ресурсов банка в ценные бумаги. Такими операциями являются: покупка-продажа ценных бумаг, выпуск ценных бумаг, хранение ценных бумаг, их погашение и т.п.

Спектр услуг, оказываемых пользователям как физическим, так и юридическим лицам, почти равномерный, но качество и масштаб, предоставляемых услуг может варьироваться от одного банка к другому.

Классификация банковских услуг содержит в себе и отношение с перемещением материального продукта, в соответствии с которым разделяют материальные и чистые услуги. Преобладающая доля услуг соединена с перемещением материального продукта. Материальные продукты формируют добавочную ценность, поскольку они входят в структуру единого социального продукта. Чистые услуги предполагают собой конкретные расходы. Они оказывают услуги как физическим, так и юридическим лицам.

Банки могут различать дорогостоящие и дешевые продукты. Это зависит от масштаба расходов на услугу и от трудности осуществления банковской транзакции (к примеру, предоставление ипотечного кредита).

Мы определили, что банковские продукты, а точнее материальные, которые непосредственно взаимосвязаны с перемещением материального продукта, при их применении формируется добавочная ценность.

Понятие классификации подразумевает закономерное разделение масштаба того или иного термина, т.е. иными словами, облегчение определения для простоты понимания его сути и важности.

Выше мы затрагивали практическую важность классификации банковских продуктов, которые могут быть применены для решения таких задач как: оказание услуг, а также качество удовлетворенности пользователей. Что

касается теоретической важности классификации, то она связывает в общую структуру всю комплексность, оказываемых услуг разными банками.

Для компетентного и эффективного предоставления банковских продуктов со стороны сотрудников банка понимание сути банковских продуктов и их свойств является обязательным требованием.

1.3. Эволюция банковских услуг

Банковские услуги представляют собой неотъемлемое звено банковского продукта, вследствие этого, проанализируем становление банковских услуг через оценивание прогресса банковского продукта. Вслед за этим, мы приступим к исследованию нынешнего положения банковского рынка.

Появление банковского продукта связана одновременно с возникновением и реализацией банковского дела. Издавна сложилось так, что первой банковской транзакцией выступает сохранение депозитов. Эта операция начала выполняться еще в древнем Египте. Первоначально клиентам не предоставлялись характерные нам проценты по вкладам, поскольку на этой стадии банки не занимались предоставлением кредита. Нужно выделить, что в тот отрезок времени банки были в роли хранителя. Ими выступали частные лица, во владении которых имелись объекты, отданные в аренду для сбережения. Далее, по тому, как прогрессировало общество, людям нужны дополнительные ресурсы для выполнения ежедневных платежей. Данные задачи и стремление населения облегчить повседневную процедуру выполнения платежей являлось необходимым, поскольку крупные мешки золота в основном приводили к дискомфорту, вызывая возникновение долговых поступлений и процентных займов на исторической стадии. С того момента, банки решают предоставлять займы под проценты. Спрос общественности в дополнительных ресурсах непрерывно возрастает, следовательно, у банков возникает необходимость в средствах для выполнения данного спроса общества. Для того чтобы заинтересовать людей в сбережении собственных ресурсов в камерах хранения, банки принимают решение предоставлять проценты по де-

позитам. С тех пор, возникли первые банковские услуги — депозиты и кредиты.

Банковские услуги незамедлительно прогрессирует. Этот прогресс разносторонен и интенсивен, согласно стремительным преобразованиям экономических требований. Качество банковских продуктов постоянно меняется. На это воздействует сильное соперничество между банками. Передовые технологии занимают важное звено в прогрессе и возникновении новейших банковских продуктов.

Стоит также заметить, что целесообразность этого конкретного продукта выявляется в период его использования. Одной из характеристик банковских услуг заключается в том, что они являются последовательными и параллельными потреблению. При использовании банковского продукта, этот продукт преобразовывается в услугу, иными словами, банковская услуга есть производная от банковского продукта.

Выделим те критерии, которые воздействуют на улучшение банковской структуры:

- степень прогресса товарно-денежных отношений;
- законодательство, акты и нормативы;
- экономическая стабильность и социальная направленность.

Выше мы упомянули, что банковским операциям присущ денежный характер. Банки выдают займы, клиенты открывают депозитные счета, проводят платежи. Данные группы отображают уровень банка, поскольку их банковская деятельность оказывает воздействие на национальное экономическое состояние. Если руководство банка желает, чтобы его банк прогрессировал им нужно повышать уровень товарно-денежных отношений.

Экономическая устойчивость является показателем прогрессивного совершенствования банковской структуры. Отрицательное воздействие наданный процесс оказывают экономические и финансовые коллапсы, а также разорительные войны. Яценко Н.Е. формулирует экономическую устойчивость, как возможность экономики к регулярному восстановлению производствен-

ной процедуры и совмещения общего спроса и предложения (Яценко Н.Е., 1999).

Прогресс банковского дела напрямую связан с национальным законодательством. В законодательстве излагается ряд операций, которые принадлежат банкам, а также затрагиваются формы деятельности, которые банк не может выполнять. К примеру, в Германии функционируют факторинговые компании, которые работают только в этой области услуг, в то время как в некоторых других государствах банкам нельзя проводить данную деятельность.

То как население воспринимает экономику играет важную роль в прогрессировании банковской деятельности в целом. В так называемой административной экономике банк выступает составной частью правительственного управления. Данная работа приводила к регулированию и наблюдению за экономическими данными. Иными словами, банк выполняет роль инструмента, а не самостоятельного экономического субъекта. В случае с рыночной экономики положение абсолютно противоречиво. Банки принимают условную вольность над своими операциями. Банковская концепция трансформируется в двухступенчатую — центральный и коммерческий банк. Образовываются частные и акционерные банки. Действуют кредитные организации неширокой направленности, например, лизинговые, ипотечные и т.д., и т.п.

Исследуя прогресс банковских услуг, со стороны их нынешней позиции, можно подчеркнуть следующие причины, которые воздействуют на них:

- стадия экономического цикла;
- соперничество между кредитными организациями.

Совершенствование экономики характеризуются экономическими циклами. Экономический цикл подразделяется на следующие стадии: рост, снижение, вершина и дно. Проанализируем этапы роста и снижения.

Этап экономического роста квалифицируется повышением изготовления, создания и степенью занятости. Как правило, в данном промежутке уровень инфляции низкий. Рост происходит в тот момент, когда минимальная

точка, т.е. дно, достигнута. Этот промежуток для банковской системы является наилучшим периодом, поскольку общий спрос возрастает, следовательно, увеличивается потребность населения в банковском продукте. Логично, что это приводит к росту прибыли для банков. Банк же распределяет часть прибыли на собственное совершенствование и сохранения конкуренции. Все вышеперечисленное увеличивает уровень качества и масштаба предоставляемых банками услуг.

Этап экономического снижения проявляется в понижении инвестиционной деятельности, спад объема изготовления, от чего увеличивается безработица, недостаток бюджета и т.п. Данные обстоятельства наносят вред, отрицательное воздействие на банковскую систему. Также это сказывается и на уменьшении объемов накопления людей в банках. Банкам необходимо привлекать дополнительные пути дохода. На данной стадии банки обычно прибегают к дополнительному выпуску денег с целью компенсировать недостаток бюджета. Это сказывается в уменьшении фактической стоимости банков и их прибыли. В данном промежутке прогресс банковских продуктов может быть трудным.

В условиях взаимоотношений банка с клиентами нужно проанализировать хронологию создания и становления банковских услуг. Эпохальным допущением становления данных взаимоотношений произошло благодаря третьему международному разделению труда. В рамках товарной организации появляется капитал, также образовывается денежный рынок, после чего понемногу в зависимости от уровня прогресса товарно-денежных взаимоотношений у общественности наращиваются накопления. У хозяйствующих субъектов возникает необходимость в надежном хранении своего капитала. Необходимость в хранении своего капитала трактуется тем, что время поступления средств и время их использования не сходятся.

Между тем существовали некоторые ограничительные требования по хранению денег такие, как: срочность вкладов и заблаговременное информирование об изъятии средств. Данные ограничения не симпатизировали по-

тенциальным клиентам. Высокие вклады не производились из предположений, что они не будут получены в нужный момент. Предпочтение отдавалось невысоким вкладам, так как не использовались в текущих операциях.

Далее, ввиду прогресса торговых отношений, роста числа предоставляемых на рынке продуктов возникает период устойчивого укрепления.

В данный период времени банки реализовывают новейший банковский товар, а именно депозиты до востребования. Теперь клиент при первой же необходимости может потребовать свои средства. Обеспечивалась безопасность и целостность денег. При требовании своих ресурсов клиенту необходимо предъявить банку соответствующие документы, банк, в свою очередь, осуществляет выдачу денежных средств после предъявления чека, так же в наличной форме, банковским трансфером. В 1980-х годах в Америке запускают новейший банковский продукт НАУ-счет. Пользователь, открывший данный счет может оповестить банк за месяц в виде обращения о снятии конкретной суммы. Также предоставляются АТS-счета. Эта услуга представляет собой автоматический трансфер ресурсов. Разница между НАУ-счетами и АТS-счетами то, что по первым взимаются проценты. Основную популярность эти товары получили в США и некоторых других государствах.

Вследствие проведенных этапов появляется право сбережения крупных сумм для текущих, а также ожидаемых платежей, которые клиент может потребовать. Банк усовершенствуется в регулировании ликвидностью. Банк выступает в качестве агента в различных делах, тем самым изучает для себя новую функцию социального кассира. Все указанное выше стимулировало к прогрессу банковских продуктов и росту уровня накопления нераспределенных ресурсов.

Будущий прогресс товарной деятельности стало основанием новой стадии реорганизации, проявляющаяся в выделении товарного обмена в независимую область жизнедеятельности. Процедура купли-продажи затрудняется по причине возникновения агента. В соответствии с новой моделью предо-

плата в наличной форме первоначально преобразовывается в товарный вид, далее через средства людей вновь приобретает денежную форму.

В данной модели четко и ясно можем заметить основную задачу капиталистической деятельности, она выражается в увеличении стоимости. Отсюда следует, что цель их не только в поддержании своих средств, но и в умножении своего капитала. Параллельно с этим банки предоставляют, так скажем, свежий банковский продукт, как сберегательные вклады до востребования. Эта услуга разрешала регулярно увеличивать свои ресурсы небольшими суммами. Никаких лимитов по срокам вкладов не имелось. Также они были благоприятны как хозяйствующим предприятиям, так и самим банкам. Хозяйствующим предприятиям давалось право на сбережение и регулярное пополнение своего капитала, банкам же бесконтрольно управлять ресурсами.

Совершенствование интернациональных торгово-денежных отношений создали продавцам трудности обмена валют между различными государствами. Урегулировать данную трудность помог вексель, который взял на себя широкий спектр банковских услуг. Вексель является финансовым инструментом, набравший популярность в Италии. Изначально эта ценная бумага применялась в операциях, относящихся к торговле. Векселедатель предоставлял услугу заранее взяв деньги, далее же ценная бумага применялась в виде оплаты. По причине своей эластичности и комфорта вексель начинает пользоваться популярностью и в европейских государствах. После чего приобрел вид кредитных средств. Вексель непрерывно распространялся. И в 1569 году в Италии было принято решение закрепить первый устав, подчиняющий вексельное обращение.

Изначально форма перехода права по ценной бумаге не присутствовала. Это затормаживало торгово-денежные отношения и принимается решение об устранении имеющихся лимитов, и тем самым, появились переводные векселя. В настоящее время вексель выступает в виде письменного поручения, в котором указаны формы оплаты, а также сроки оплаты.

Изначально в сделке по векселю принимали следующие лица:

- ремитент;
- трассант, принимающий денежные средства от ремитента в конкретном месте;
- трассант, оплативший денежные средства.

Учитывая полезные качества применения векселя, банки начали предоставлять услуги по ним. Поначалу, банки стали предоставлять долговые поручения, поскольку они являются более прибыльными, чем вклады и сберегательные сертификаты, за счет того, что более ликвидны. Затем, банки начали приобретать векселя до окончания их срока.

В банковской практике существует понятие финансового векселя, который подразумевает, что банк может выступать в роли эмитента, а также и плательщика. Банк, выпуская вексель представляется в роли векселедателя, другими словами, заемщиком, который обязуется оплатить конкретный платеж в оговоренный срок.

Статья 13 пункт 2.14.4 Налогового кодекса Азербайджанской Республики гласит, что транзакции, относящиеся к обращению ценной бумаги, формируются как финансовые продукты, предоставляемый физическим и юридическим лицам (<http://www.taxes.gov.az>).

В момент регистрации векселя банк приобретает эту ценную бумагу до окончания срока, выплачивая установленную сумму. Размер процента зависит от установленной ставки на ссудный капитал. Первоклассные векселя являются преимущественными для банков, так как они более платежеспособны. Вексель рассматривается по пониженному проценту, если это большой банк. Что касается мелких предприятий достичь данных льгот будет труднее.

Если постоянный клиент банка находится в затруднительном положении и ему необходима финансовая помощь, банк готов посодействовать ему, дабы клиент был в состоянии погасить кредит. Однако, стоит отметить, что банк готов помогать только тем клиентам, к которым он проявляет интерес.

Вексель включает в себя реквизиты, подчиняющиеся законодательству, тем самым создавая вид векселя. Простой вексель состоит из размера платежа, расположение выполнения оплаты, название векселедателя, указание лица, которому выполняется выплата. Переводной вексель состоит из аналогичных реквизитов, как и простой, за исключением названия плательщика. Без указания какой-либо части реквизитов ценной бумаги, она является недействительной.

Проанализируем ключевые формы векселя. К ним относятся следующие векселя:

- простой вексель готовится векселедателем и включает в себя долговое обязательство перед кредитором, которое он должен оплатить в оговоренный срок.
- переводной вексель выполняется кредитором и заключает в себе договоренность с должником о погашении задолженности, согласно договору, перед третьим лицом.

Существует конкретная передаточная надпись — индоссамент, благодаря ее содействию, передача прав по векселям могут осуществляться третьим лицам. В случае передачи прав индоссамент может обходиться и без указания лица.

Затрагивая типологию векселей, стоит выделить, что существует ряд условий и признаков, которые постоянно сталкиваются в ходе экономической деятельности. Характер применения есть главное условие векселя, по которому отличают:

- коммерческий – производимый организациями, применяемый в фактических операциях для оплаты за материалы и услуги.
- финансовый – используется для вовлечения дополнительных ресурсов. Представляются в роли займа.

Необходимо выделить, тот факт, что это условие носит двойкий характер. Поскольку данная ценная бумага может сразу быть и расчетным для организации, и финансовым для кредитных организаций. Банковские векселя

выступают в роли независимых предметов купли-продажи. Расчетные же в роли средств оплаты в операциях между организациями.

Коммерческие обязательства предоставляют право на задержку платежа, в том случае, когда время бартера продукции на деньги не сходится.

Часто различают следующие формы обязательств:

- казначейский – их цель спонсировать национальный долг, за счет выпуска ценных бумаг.
- дружеский – предоставляется организациями друг другу с целью оплаты обязательств займодавцам.
- обеспечительский – банк применяет данный тип векселя для предоставления ссуд, в случае неуверенности в заемщике.
- встречный – предоставляется векселедателю дружеского векселя на договоренную сумму в роли гарантии, в случае проблемы с выплатой.

Выделяют векселя по срокам платежа:

- по представлению. Если в контракте не обговорены сроки предоставления, то чаще всего предоставляется в течение года.
- на конкретную дату. Максимум не позднее последующих двух дней, после оговоренной даты.
- в конкретное время. Вексель представляется в оговоренный в контракте срок. Если же в контракте не указана определенная дата, то оплачивается в первое число месяца, середину или же в конце месяца.

При калькуляции периода платежа по обязательству день его формирования не учитывают. Платеж должен осуществляться строго в рабочие дни.

Понятно, что в положении стремительно прогрессирующей экономики, разработки и коммерции, базирующийся на числовой теории денег проблема хранения и увеличения полученных денег, является самым важным у членов хозяйственной деятельности.

Экономика интенсивно прогрессирует. Совместно прогрессирует и население, трансформируясь из сельского хозяйства в промышленное. Возникает потребность в свежих банковских услугах, соответствующие требова-

ниям современного общества. Финансовая экономика, нацеленная на контроль за активами, будет прогрессировать. Производные инструменты приобретают большую популярность. Деривативы сформировались вследствие инновационной активности. Банковские транзакции, относящиеся к производным финансовым инструментам трудны в технических подходах, связанные с высокими рисками потери.

Далее, рассмотрим различия между банковским кредитом и выпуском ценных бумаг.

Банковские переводы — перечисление средств банком. Данную банковскую услугу внедрили в банковское дело, путем становления процедуры автоматизации банковских транзакций. За счет банковских переводов форсировались расчетные транзакции. Банковский перевод предоставляется по предложению клиента, выполняющего перевод, получатель же, в свою очередь, может потребовать информацию от банка.

Таблица 1.4: Различия между банковским кредитом и выпуском ценных бумаг

Данные	Банковский кредит	Выпуск ценных бумаг
Условия ставятся	Банком	Между банком и эмитентом
Инвесторы	Банк	Местные и иностранные инвесторы
Уровень влияния инвесторов	Высокая	Низкая
Сумма кредита	В пределах ограничений	Большая
Залог	Требуется	Не требуется
Выплата процентов	Ежемесячно	Ежеквартально
Оплата основной суммы	Раз в месяц	В конце срока
Особые требования	Строгие	Умеренные
Репутация	Не имеет значения	Положительное влияние на признание эмитента

Источник: <https://www.pashabank.az>

В банковском деле принято различать дебетовый и кредитовый перевод. Дебетовые включает переводы, которые выполняются по запросу кредитора, который предъявляет чек, заверяющий долг дебитора. В кредитовом переводе активничает плательщик. Клиент предоставляет банку задание о

перечисление денег. Кредитору поступают на счет средства, а со счета плательщика списываются.

Платежное поручение — постановление собственника счета банку о перечислении денег. Банки же применяют расчетные поручения для осуществления внутренних и мировых перечислений. Минимум в двух экземплярах должно предоставляться данное поручение. В соответствии с установленными правилами поручение сопровождается печатями, подписями, реквизитами. Период оказания расчетных заданий, их выполнение, происходит строго в соответствии с законодательством страны.

Перечисление средств от одного счета другому применяются почтовые и телеграфные перечисления. Благодаря современной системе SWIFT можно выполнить электронный перевод средств. Система SWIFT способна выполнять международные переводы, также переводы между банками. Данная система планировалась для улучшения результативности контроля банковской структуры, также ключевой целью было улучшить качество и быстроту переводов.

Ключевым моментом в усовершенствовании передовых технологий, стало создание электронных средств. Сегодня в электронной структуре применяются терминалы, благодаря которым пользователь может независимо производить следующие транзакции: пополнить свой счет, погасить коммунальные услуги, перевести деньги другому лицу и т.д.

Реализация электронных средств обеспечивались через компьютерные технологии. Кочергин Д. выделяет, что традиционные ресурсы подчинились дематериализации и теперь нынешние средства по своей сути являются невещественными (Кочергин Д., 2011).

Далее рассмотрим инновационный продукт в банковской деятельности, предназначенный для облегчения платежных операций, является банковская карта. Банковская карта является актуальным и комфортным средством для платежей, помогающая погашать какие-либо операции. Данный продукт очень удобен тем, что с помощью него можно выполнять операции в любом

месте, имея выход в Интернет. Банковские карты были созданы веком ранее, нам может показаться, что карты были сформированы банками, но нет, их выпустили торговые предприятия. Они были в виде бумажных карт. После того, как карты начали пользоваться популярностью среди людей, компания Farrington Manufacturing переходит к изготовлению металлических карточек. Клиенты, которые хотели завести данную карту должны были быть платежеспособными. Однако, с годами ситуация в корне поменялась (Бабаева А.В., 2008).

Кредитные карты начинали постепенно пользоваться все большим спросом. Серьезные финансовые корпорации и банки стали изучать свежий для своего развития рынок. В итоге сотрудники компании Finders Service, расположенная в Англии, решают реализовать пластиковую карту. В 60-е же годы самой распространенной расчетной картой в Англии была Diners Club (Юржик П., 2007).

В США же выпуск карт начала осуществлять компания American Express в конце 1950-х годов. Затем, Bank of America создает свои кредитные карты.

На первой стадии банковские карты были не эффективны. Причиной этому был недостаток коммерческой отрасли, недостаточная потребность в этом продукте. Урегулированием вопроса эффективности и для увеличения числа клиентов было принято решение высылать банковские карты по почте. Данная услуга была привлекательной тем, что предоставлялась бесплатно. Однако, банки приняв эту стратегию, шли на большие риски.

Со временем кредитные карты в результате их удобного применения сильно заинтересовали пользователей. Благодаря новым технологиям карты приобрели еще большую популярность, потому как, в настоящее время, человек зависим от гаджетов, тем самым он может привязать свою карту к своему устройству и выполнять различные операции.

Для реализации этого продукта нужно понести конкретные расходы на ее создание, регистрацию и т.п. По этой причине банки взимают проценты за

услугу. Однако, есть ситуации, в которых банк предоставляет карты бесплатно или же не начисляет проценты, как правило, это в случае создания пользователем депозитного счета.

Одной из задач кредитных карт считается их разделение на расчетные и кредитные. Важное отличие между ними заключается в том, что, применяя расчетную карту у клиента есть право только к тем ресурсам, которые он разместил на своем счете. Применяя кредитную, он имеет право использовать банковский кредит, однако, банк может ставить ограничения.

Предоплаченные карты допускают производить расчетные транзакции в рамках предварительного зачисления на счет средств. Эти карты предоставляют возможность собственникам запрашивать от эмитента расплаты за товар.

Существуют и виртуальные карты, направленные на покупки в Интернете. Эти карты относятся к расчетным картам. Однако, по ним есть лимиты. Также они различаются от типичных карт своим форматом.

Стоит выделить международные карты. Эти карты применяются в международных расчетах. Преобладают в данной области электронные карты (Visa, Master Card).

Завершая анализ становления банковских услуг, стоит обратить внимание на банковский продукт, являющийся самым актуальным, инновационным, который предвещает преобразование всей системы оказания банковских услуг — Интернет-банкинг. Это определение включает в себя структуру банковского сервиса, благодаря нему пользователь может пользоваться любым диапазоном обслуживания, в удобное ему время, но при этом нужно иметь возможность выхода в Интернет. Исходя из этого, можно понять, что потребность в филиалах банков исчезает и их функционирование, лишь вопрос времени. Структура оказания услуг полностью перевернется. Благодаря данной услуги доступ к банковским продуктам будет доступен большему числу общества, для банков же это положительное явление, т.к. количество банковских транзакций увеличится. Елифанов А.А. выделяет, что Интернет

есть полезный инструмент, который за кратчайший период может гарантировать любому банку хороший престиж (Епифанов А.А., 2006).

Отметим, что банковские продукты прогрессировали, преобразовывались из одной формы в другую и улучшались. Ход прогресса банковских услуг проходил одновременно с прогрессом общества и экономики. Необходимое условие первого банковского продукта было хранение ценностей. Люди стремились защитить свои ценности от убытков или же их хищения. Депозиты до востребования также сформировались в период прогресса промышленного производства.

Первые стадии взаимоотношений банка с клиентами были легки, благодаря легкости предоставляемого продукта. Со временем прогресса торговых взаимоотношений прогрессировали и взаимоотношения банка с клиентом, они приобретали более трудные отношения. Если первоначально это было только сбережение, то на данный момент депозит — это наилегчайшая банковская транзакция. В настоящее время банковский счет включает взаимоотношения кредитора и получателя кредита.

Исследовав результаты становления и прогресса банковских продуктов, мы выяснили, что банки понемногу преобразовывались из хранилища в кассиров и получили позицию независимых экономических субъектов. Данному преобразованию содействовали предоставляемые банками услуги. Банки, тем самым, урегулировали вопрос ликвидности и прибыльности за счет выпуска НАУ-счетов и АТS-счета. Всему этому поспособствовал прогресс торговых взаимоотношений.

Этап развития экономики приходит на тот период, когда прогрессируют банковские услуги и создаются инновационные продукты. Причиной создания данных услуг является инициативное функционирование субъектов, которая формирует потребность в новых типах банковских продуктов. Во времена коллапса общая потребность уменьшается, совместно с этим уменьшается и инновационная деятельность.

Глава II. Банковские услуги в Азербайджанской Республике

2.1. Показатели сферы банковских услуг

Ключевая стадия функционирования любой организации, действующей в условиях рынка является осуществление товаров и услуг. Целью стратегии банка является рост области сбыта собственных услуг, повышение прибыли, привлечение клиентуры. Сущность и задачи рынка банковских услуг значительно изменились за последнее время, причиной этому послужило, сильно растущая конкуренция на финансовых рынках, также изменяющиеся взаимоотношения банка и клиента.

Нынешние банки гарантируют устойчивость, достигая свои задачи, к ним относятся: накопление средств, контроль денежного оборота, займы организациям и т.д. Все данные задачи характеризуют роль банковской системы. Степень прогресса банковской структуры определяет степень прогресса экономики в целом.

В высокоразвитых странах сфера услуг – наиболее динамично развивающийся сектор экономики. Одним из компонентов области услуг, которая усиленно растет в международной экономике, являются банковские услуги (Гвоздецкая И.В., 2011).

Заметим, что важной задачей прогресса нынешней рыночной экономики, безусловно, является обеспечение и поддержание конкурентоспособности банковского рынка. Соперничество является значительной причиной прогресса рыночных взаимоотношений. Ибо от конкурентоспособности банковской системы любой страны, сказывается на стабильности национальной экономики. Также соперничество на рынке банковских услуг гарантирует рост результативности функционирования банковской области (Скиннер К., 2009).

Азербайджан в 1991 году добился независимости и приступил к реформам, нацеленных на формирование рыночных общественных устоев и интеграцию в международное сообщество. Для выполнения данной цели необходимо иметь современную банковскую структуру. Принимаются реше-

ния для совершенствования необходимой банковской сферы. В следующие этапы проводились преобразования:

Период 1991- 2000 гг. считается начальным этапом преобразований. Он включает в себя перестройку местных банковских структур и формирование коммерческих банков. Вначале формирования банковской структуры Азербайджанской Республики требования необходимые для вступления на банковский рынок были свободны, контроль государства был нестрогий. То есть, как я понимаю, чтобы приобрести лицензию, в то время, была не трудной процедурой. Благодаря этому количество коммерческих банков увеличилось.

Вторая стадия банковской перестройки приходится на 2000-й год. Для предоставления устойчивости совершенствования были реализованы шаги по содействию и усовершенствованию банков частной отрасли. Центральный Банк последовательно увеличивает условия к банкам по минимальной величине активов и осуществляет стратегию, побуждающая банки к присоединению друг к другу.

Третий этап приходится на период с 2002 по 2005 гг. Он характеризуется поступлением в государство долларовых масс благодаря растущему экспорту нефти. Была принята новая политика совершенствования, которая была предназначена для урегулирования некоторых задач, связанных с ростом безопасности банковской структуры, возможность доступа к банковским продуктам, формирование конкурентоспособности и другие.

Для выполнения этих вопросов был сформирован ряд задач, которые нужно исполнить. Основной целью было расширение банковского права, согласно международным стандартам. Как только поставленные задачи выполнялись, качество и диапазон предоставляемых услуг усиливался (Скиннер К., 2009).

В нынешних условиях большое влияние на прогресс рынка банковских услуг представляют инновационные процессы. Коммерческие банки, которые выражают способность овладеть и применять новейшие продукты, такие банки более стабильны на рынке. Это дает им активно действовать на созда-

ние сопернических отношений через содействие в контроле банковской деятельности (Гринин Л.Е., 2003).

Создание новых продуктов оказывает большое значение для банка. Применение маркетинговой политики является неотделимой частью управленческой организации банка.

Наша страна смогла выбраться из коллапса, не потерпев больших убытков. Без правильной стратегии правительства этого не удалось бы достигнуть. Однако, стоит отметить, что этот кризис дал понять, что нет необходимости в таком количестве банков в нашей стране. Появились мнения о необходимости сокращения числа банков. Исходя из этого, Центральный Банк принимает решение по усилению банковской структуры страны.

Стоит отметить, что не все коммерческие организации придают заинтересованность в исследовании иностранного опыта. Я считаю, что в банковской области данный подход играет большую роль. Поскольку за границей банки прогрессируют результативней, имеется ввиду развитые страны. Наши банки должны применить инициативу в применении опыта зарубежных банков в совершенствовании структуры и качества услуг.

С 1 января 2015 года был повышен минимальный размер уставного капитала банка с 10 млн. манатов до 50 млн. Планировалось приостановить функционирование 16 банков. Данное решение ЦБА проводил с целью повышения качества капитала и результативность финансового посредничества, также усилить финансовую устойчивость. Исходя из информации статистических данных выделяется, что функционирование 46 банков много для нашей страны. Из них всего лишь 20 являются важными для системы. Некоторым банкам предлагалось объединение с целью формирования крупной организации. В итоге нежизнеспособные банки будут устранены (www.cbar.az).

По данным Палаты по надзору за финансовыми рынками, активы банковской системы на 31 декабря 2018 года составили 29 млрд. 502,4 млн. манатов. В течение 2018 года рост активов составил на 5,7%. Капитализация нашей страны составил 4 млрд. 71,8 млн. манатов, это означает, что рост на

9,8%. Задолженность банков на 2019 год составило 25 млрд. 430,6 млн. манатов. На 1 января 2019 года в Азербайджане лицензию на функционирование имеют 30 банков, причем половина из них имеет иностранный капитал. В общем на конец 2018 года банки имеют 508 филиалов и 130 отделений (<http://interfax.az>).

Осуществляемая ЦБА стратегия объединения банков не несет прямого руководящего характера. Банкам предоставляется немало времени для размышления о своей дальнейшей жизнедеятельности. Такая политика банка нацелена на рост соперничества среди банков, повышения качества, объема предоставляемых услуг. Одной из преимущественных целей является деятельность по увеличению ясности банковской системы, более строгого регулирования и т.д. (Мамедли И., 2010).

Далее рассмотрим ситуацию со специфическими услугами, а именно: кредитами и депозитами.

По статистике за 2018 год объем кредитования составил 12,56 млрд. манатов, тем самым показатель в течение года вырос на 806,4 млн. манатов. В кредитовании доминируют, так называемые ритейл-кредиты. Из года в год их доля растет. В 2016 году они составляли 35%, в 2017 году 39%, а в 2018 году удельный вес составил 42,2%. Что касается депозитной базы, то там их рост в течение 2018 года составил 6,75%. Их рост осуществляется благодаря физическим лицам и нефинансовым предприятиям — объем их депозитов повысился на 6,78% и на 11,4% соответственно.

Предоставление кредитов является ключевой банковской услугой и транзакцией банков, а также главным источником прибыли. В течение 2018 года выдано кредитов на 4,3 млрд. долларов (<https://www.cbar.az>).

Предоставленные кредиты на начало декабря 2018 года составляли 7 млрд. 891,3 млн. в национальной валюте, и 4 млрд. 672,9 млн. в иностранной валюте. На 30 ноября 2018 года частными банками было выдано на 10 млрд. 323,4 млн. манатов всех кредитов(<https://www.cbar.az>).

График 2.1: Объем кредитования в Азербайджане за 2016-2018гг



Источник: <https://www.cbar.az>

При подготовке маркетинговой кампании необходима проанализировать затраты, понесенные банком в случае формирования новых банковских услуг. "Стоит ли игра свеч?" — данный вопрос обязан постоянно задавать банкир, который беспокоится о прибыльности банка. Поскольку банк выполняет операции дорогостоящими ресурсами и их нужно ориентировать в рентабельные сегменты рынка, преобладающие огромным спросом и низкими издержками по предоставлению услуг.

Для выполнения расчетных транзакций клиенту необходимо открыть счет, который будет применяться для различных платежей. Денежные средства, находящиеся на данных счетах, обладают большой ликвидностью. Поскольку данные ресурсы применяются для имеющихся транзакций в основном это счета до востребования. Стоит выделить и структуру банковских счетов за 2018 год.

Таблица 2.1: Структура банковских счетов

	Октябрь 2016 г.	Октябрь 2017 г.	Октябрь 2018 г.
Кол-во банковских счетов	15 405 211 ед.	16 133 233 ед.	17 492 782 ед.
Депозитные счета	220 218 ед.	299 303 ед.	348 729 ед.
Текущие счета	12 321 515 ед.	13 133 251 ед.	14 583 382 ед.

Источник: <https://www.cbar.az>

Проанализируем состав банковских клиентов за 2017-2018 гг.

Таблица 2.2: Состав банковских клиентов

	Ноябрь 2017 г.	Ноябрь 2018 г.
Кол-во банковских клиентов	5612810 ед.	6298989 ед.
Физические лица	5534553 ед.	6198830 ед.
Частные предприниматели	210533 ед.	258498 ед.
Юридические лица	78257 ед.	100609 ед.

Источник: <https://www.cbar.az>

Постановка определенных целей маркетинга банковской жизнедеятельности имеет серьезное значение, так как она оказывает всем действиям банка на рынке ясную ориентировку и выполняет все совершаемые банком решения по разным задачам более плодотворнее.

В итоге осуществления политики формирования и совершенствования национальной платежной системы, делая уклон на международный опыт и применяя финансовое содействие мировых финансовых предприятий, ЦБ Азербайджана были подготовлены необходимые элементы национальной структуры электронных платежей.

Одним из таких элементов является система AZIPS, которая была создана еще в 2001 году. Эта система представляет собой платежи между банками в режиме онлайн. Если взять во внимание, то с какой оперативностью выполняются денежные операции, можем сделать вывод, что с помощью системы AZIPS финансовые потоки Азербайджана ускорятся.

Годом позднее ЦБА выпускает второй ключевой элемент, которая запланирована для выполнения небольших платежей, XÖNKS. Данная система базируется на высоких технологиях. XÖNKS выполняет следующие расчеты: коммунальные платежи, платежи по зарплате и т.д. Эта система может проводить до 300 000 расчетов ежедневно (Гусаров О., 2007).

Я считаю, что формирование данных систем обеспечило положительное влияние на национальную экономику, оказали эффект и на совершенствование безналичных расчетов, а также на банковскую систему в целом.

Конкретный тип услуги, как правило, важны и благоприятны, лишь отдельным группам клиентов. Для некоторых же какие-либо услуги могут показаться дорогими или же вовсе бессмысленными. Группа людей, которые нуждаются в конкретной услуге, формируют целевой рынок. Для банков в вопросе маркетинга для начала логично и правильно будет определить целевой банковский рынок.

Проанализируем статистику платежной системы, которые пользуются популярностью среди клиентов.

За 2018 год объем транзакций с платежными картами составил 16 млрд. манатов, из них на долю безналичных расчетов приходится 2,8 млрд. манатов, что составляет 17% от общего объема транзакций. В 2017 году данный показатель достиг отметки в 10,2% (<https://www.cbar.az>). Ключевые показатели увеличиваются с каждым годом, что не может радовать нас. Поэтому, надеемся, что показатели будут расти и в будущем.

Количество кредитных карт, находящихся в обращении в 2018 году составило 673 тыс. единиц. Исходя из статистики число кредитных карт по сравнению с началом года выросло на 50 тыс. единиц или 8%. Стоит выделить и то, что за 2018 год в стране в обращении находилось 5,89 млн. платежных карт, из них 5,216 млн. дебетовых и 673 тыс. кредитных.

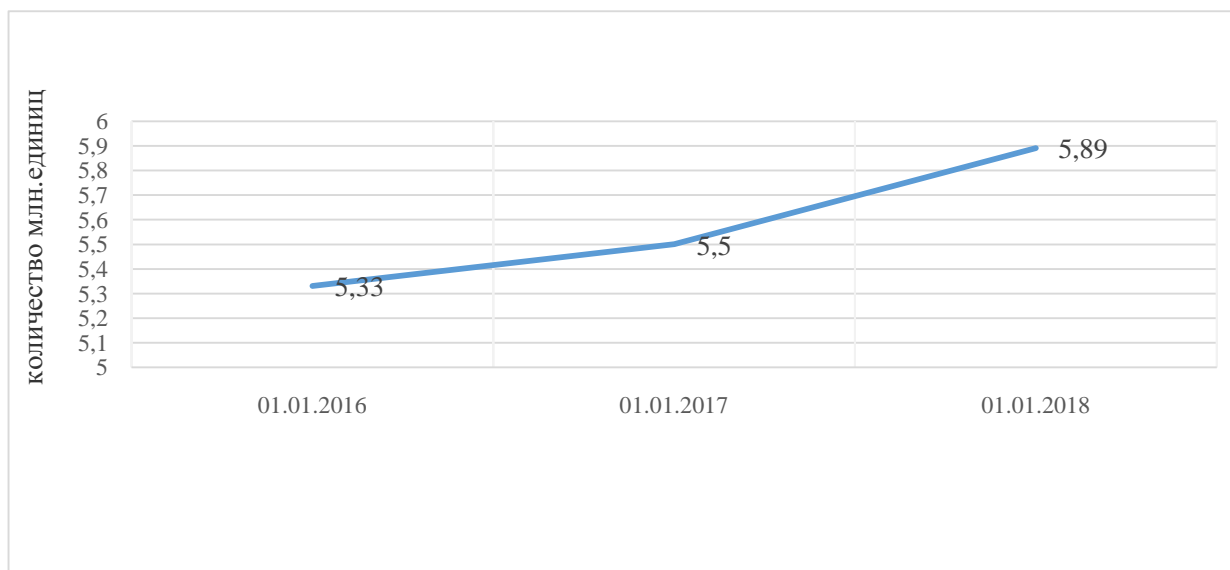
Рассмотрим динамику платежных карт за последние годы.

Как мы знаем, банк включает несколько задач, которые он нацелен достигнуть. Часть из них может состоять из получения конкретной прибыли на акцию или дохода на количество активов, другие же нацелены изучить и представить новый продукт.

Банковские продукты, предоставляемые физическим и юридическим лицам ничем, не отличаются, однако, масштабы могут значительно отличаться. Отметим, что районы страны не имеют обширного доступа к банковским продуктам. Однако, с годами данный вопрос решается и принимаются определенные шаги к ее урегулированию. Также предоставлению кредитов ограничено лицензией, но в дальнейшем рассчитывается убрать имеющиеся

лимиты. Благодаря огромной сети почтовых отделений, надеемся, что возможность пользования банковскими продуктами будет у всего населения.

График 2.2: Динамика платежных карт за 2016-2018 гг.

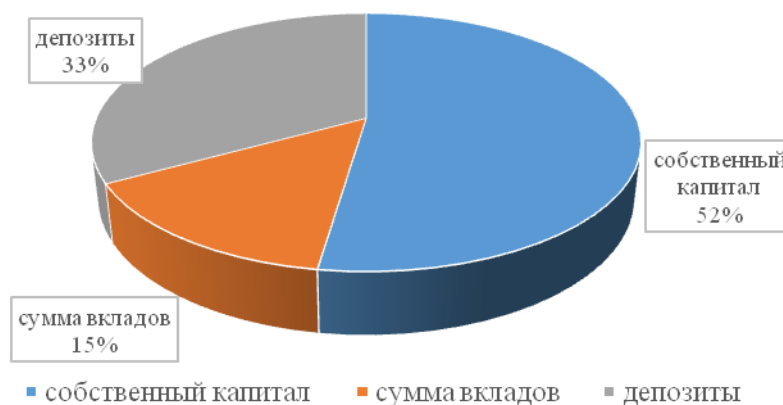


Источник: <https://www.cbar.az>

Для функционирования своего предприятия банки вынуждены выполнять банковские транзакции. Разделяют активные и пассивные транзакции. Активные включают в себя операции по распределению собственных ресурсов, намерениями которого является получение дохода. Пассивные — это операции по созданию средств для осуществления активных транзакций.

Далее дадим диаграмму, на которой будет отображена структура пассивов наших банков за 2018 г.

Диаграмма 2.1: Структура пассивов банков



Источник: <https://www.cbar.az>

Из статистики следует, что банковские вклады населения за 2018 год составили 8 млрд. 269,7 млн. манатов в сравнении с 2017 годом произошел рост вкладов на 9,6%. Срочные вклады составили 5 млрд. 479 млн. манатов, депозиты до востребования составили 2 млрд. манатов. Обязательство банков на начало года составляет 25 млрд. 430,6 млн. манатов. Депозиты юридических лиц составляют 10 млрд. 311,5 млн. манатов, физических лиц составил 8 млрд. 27 млн. манатов.

Затем, проанализируем активные транзакции, которые, как мы уже отметили, включают в себя транзакции по распределению средств, целью которых является получение дохода. Активные транзакции характеризуются следующим образом:

- кассовые операции;
- кредитные транзакции;
- транзакции с ценными бумагами (акции, облигации, вексель и т.д.).

Исследуем структуру банковских активов за 2018 год.

Согласно данным, совокупные активы банков на начало 2019 года составили 29 млрд. 502 млн. манатов. Объем наличных средств, находящиеся у банка составляют 1 млрд. 364 млн. манатов. Инвестиции банков достигли отметки 3 млрд. 587 млн. манатов. Кредитование достигло 12 млрд. 628 млн. манатов. Можем сделать тот вывод из статистики, что все показатели растут. Чистая же прибыль банковского сектора за 2018 год составила 883,6 млн. манатов (www.cbar.az).

Диаграмма 2.2: Структура банковских активов



Источник: <https://www.cbar.az/>

Подводя итоги нашего исследования, а именно нынешнего положения банковского рынка, важно выделить развитие качества, увеличение объема. За счет правильно выбранной стратегии и реорганизации был достигнут данный результат. Однако, существует целый спектр задач, которые необходимо разрешить. Правительство принимает определенные шаги для совершенствования национальной банковской структуры. Коммерческим банкам также необходимо оказывать помощь правительству в данной работе и стараться улучшать электронные продукты банка.

2.2. Современные банковские услуги и операции

Список современных банковских операций многообразен. Вдобавок, он может развиваться, благодаря инновациям, базирующийся на новых информационных технологиях, совершенствование которых способствует росту эффективности банковской деятельности.

Для прогресса банковских продуктов и услуг наиболее важное значение имеют не только взаимодействия между банком и клиентом, но и налаживание партнерских взаимоотношений между ними. Партнерство же только

действие, благодаря нему можно привлечь адекватные средства, способы, инструменты.

Современными банковскими услугами являются следующие виды кредита: ипотечный, лизинговый, потребительский и т.д. Сегодня к таким услугам можно отнести и операции с ценными бумагами. С прогрессом информационных технологий зародились электронные услуги, которые очень удобны для клиента, так как их оказание может осуществляться в подходящее время и место.

Перейдем к анализу банковских продуктов.

Итак, ипотечное кредитование представляет собой кредит на длительный период, направленный на приобретение жилья, которое выступает в виде залога по данной ссуде. Клиент, как правило, может оставить под ссуду и недвижимость, находящаяся у него в собственности. В основном кредит предоставляет банк. Банк предоставляет его как физическим, так и юридическим лицам. Ключевым требованием ипотечного кредитования является залог. Некоторые банки могут включать такое требование, как первоначальный взнос, а именно конкретная доля от суммы кредита. От первоначального взноса зависит срок и процент кредита.

Закон АР «Об ипотеке», принятый 15 апреля 2005 года, является главным правовым актом, контролирующим процедуру предоставления ипотеки. Также, 16 сентября 2005 года Президент АР сформировал главный государственный орган, который контролирует проблемы ипотеки — Азербайджанский Ипотечный Фонд. В декабре 2017 года Президент Азербайджана Ильхам Алиев подписал указ, согласно которому путем слияния ОАО «Азербайджанский ипотечный фонд» и ОАО «Кредитно-гарантийный фонд» было создано некоммерческое юридическое лицо «Ипотечный и кредитно-гарантийный фонд Азербайджана» (ИКГФА). Данный фонд предоставляет кредиты обществу за счет, назначенных им кредитных учреждений.

Проанализируем требования к предоставлению ипотечного кредита.

Таблица 2.3: Условия ипотечного кредита

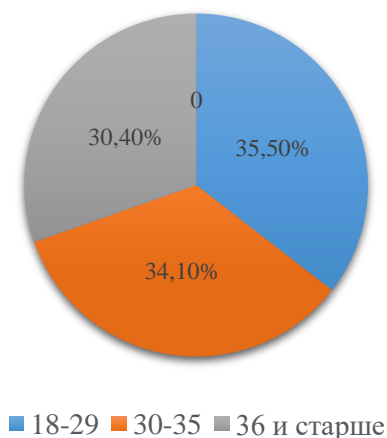
Условие	Обычный ипотечный кредит	Льготный ипотечный кредит
Максимальная сумма	150000 AZN	100000 AZN
Максимальная годовая процентная ставка	8%	4%
Максимальный период	25 лет	30 лет
Первоначальный взнос	15-25%	10%

Источник: <http://mcgf.az>

По данным ИКГФА объем рефинансирования ипотечных кредитов на конец 2018 года составил 1,1 млрд. манатов, из них 315 млн. манатов льготные кредиты. С аналогичным периодом прошлого года объем рефинансирования повысился на 43,5%, объем рефинансирования льготных кредитов вырос на 40%. В основном ипотечным кредитом пользуются люди в возрасте 19-29 лет (35,5%), лица 30-35 лет (34,1%), лица старше 36 лет (30,4%). (<http://mcgf.az>).

Рассмотрим на диаграмме возрастной состав заемщиков за 2018 г.

Диаграмма 2.3: Возрастной состав заемщиков



Источник: <http://mcgf.az>

Выделим следующие банковские продукты, которые также принадлежат к современным банковским услугам — финансовые услуги. Популярным среди них является индексированный депозит. Он представляет собой депозит, у которого процентная ставка закреплена к конкретному индикатору, лежа-

щий в основе контракта. Данный депозит направлен на профессиональных участников рынка.

Затем, торговые взаимоотношения затрудняются, однако, прогресс банковских услуг не стоит на месте и формируются новые банковские продукты, такие как: факторинг, лизинг, форфейтинг.

Факторинг — это финансовые услуги для поставщиков, выполняющих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. Факторинговая компания или банк регулируют положение задолженности покупателя, уведомляет дебиторов о положении счетов и сроках платежа, дает информацию кредиторам о положении дебиторской задолженности. Факторинговая компания и кредитор подписывают договор о том, что ей, как только появятся требования об оплате поставок продукции показываються счета-фактуры, накладные и т.п. Далее компания или банк выполняет платеж кредитору до 90% за поставленную продукцию, а оставшуюся часть позже, когда дебитор оплачивает всю сумму платежа.

Рис. 2.1. Схема факторинговой сделки



Источник: Рубченко М., 2000

Далее рассмотрим следующий продукт — лизинг.

Лизинг — тип контракта, по которому лизингодатель покупает имущество для передачи его в аренду лизингополучателю. В нынешнее время в

большинстве случаев разделяют два ключевых типа лизинга — это оперативный и финансовый.

Финансовый лизинг пользуется большим спросом, чем оперативный. Лизингодатель покупает имущество с целью того, чтобы передать его в аренду лизингополучателю на период, наступающий к сроку функционирования и амортизации его стоимости. Платежи за этот срок возмещают цену, выплаченную за данное имущество. Когда срок контракта подходит к концу оно покупается по остаточной стоимости и права передаются лизингополучателю.

Оперативный же лизинг применяется при незначительных сроках аренды. К примеру, в случае, когда срок эксплуатации покупаемого оборудования существенно больше срока действия контракта. В том случае, когда контракт истек он либо продлевается, либо возвращается. В случае повреждения оборудования, все риски приходятся на лизингодателя.

Типы лизинга группируются по следующим условиям:

Таблица 2.4: Типы лизинга

Условия	Тип лизинга
Предмет лизинга	- движимое имущество - недвижимое имущество
Форма сделки	- прямой - косвенный - раздельный - возвратный
Вид финансирования	- срочный - возобновляемый
Форма лизинговых платежей	- денежный - компенсационный
Амортизация имущества	- полная - неполная

Источник: разработано автором.

Председатель правления лизинговых компаний (АЛКА) Азер Мамедов отмечает две ключевые стадии становления лизинга в АР: к первой стадии он относит тот момент, когда был принят закон о лизинге в далеком 1995 году, а также обеспечение лизинга налоговыми льготами. Ко второй же стадии прогресса лизинга, он относит, начало осуществления международной финансовой корпорацией плана по совершенствованию лизинга в АР в 2003 году.

Рынок финансовых услуг развивается, кроме стандартных услуг, которые предоставляют все кредитные организации, в настоящее время, особое внимание уделяется уникальным услугам. Ежедневно возникает ряд финансовых предложений. Формированием исключительных финансовых предложений банки не довольствуются. Современным методом в финансировании международной торговли является форфейтинг.

Форфейтинг представляет собой финансовую услугу, где финансовый агент выкупает долг покупателя перед продавцом. Форфейтинг включает в себя вид кредита торговых транзакций, которые постоянно применяются во внешних процессах. В таких ситуациях банк тут же после того, как поставил продукцию приобретает обязательства заемщика и выполняет моментальный расчет кредитору, однако, с нее вычитывается плата за услуги форфейтера. Ключевым критерием форфейтинга является то, что финансовый агент берет на себя все убытки по обязательствам. В основном к данной услуге прибегают при операциях с большими суммами и срок отсрочки расчетов, которых составляет вплоть до 8 лет.

При форфейтировании используют особые инструменты с применением таких бумаг, как: простой и переводной вексель. Использование форфейтинга обладает как положительными особенностями, так и недостатками. Сначала рассмотрим положительные стороны форфейтинга:

- все убытки принимает на себя финансовый агент;
- обязательство можно перепродать на вторичном рынке;
- обязательство можно разделить на несколько частей и каждую часть зарегистрировать отдельным векселем;
- форфейтинг обеспечивает оказание льготного периода, а также право гибкого графика платежей.

К недостаткам отнесем следующие критерии:

- важно знать законы страны покупателя, указывающее вид векселя, гарантий, в том числе составить документы так, чтобы на поставщика не было регресса при банкротстве гаранта;

- одобрение поставщиком о принятии платежа частями;
- договор может выполняться только, если поставщик дал добро на отсрочку кредита от полугода до нескольких лет.

В настоящее время также распространились и денежные переводы. Эта услуга стала полезной, также она урегулировала вопрос безопасности и скорости перевода денег. Сегодня распространенной среди денежных переводов является услуга компании WesternUnion, которая выполняет перевод в 195 стран мира.

Благодаря высокому спросу населения в кредитных картах, банки решают создать инновационный банковский продукт, которая называется эквайринг. Эквайринг применяется в банковском секторе для установления системы принятия кредитных карт для расчетов. То есть, простыми словами, право оплатить кредиткой, не применяя наличные. После того, как возникла данная услуга, заменившая реальные деньги, начал пользоваться таким спросом, что мы уже не можем обходиться без нее. Однако, не стоит путать эквайринг с выпуском карт, так как эквайринг подразумевает собой установку банкоматов, терминалов, которые принимают, выполняют по ним различные транзакции (Балабанова Н.В., 2012).

Наиболее популярными среди принимаемых платежных карт являются всем нам известные платежные системы Visa и Master Card. Среди тех людей, которые имеют платежные карты владеют именно этими картами.

Эквайринг прогрессирует и в нашей стране. Ассоциация банков Азербайджана приняло решение снизить комиссию, которую кредитные предприятия, задействованные в предоставлении банковских карт, выплачивают друг другу в процедуре выполнения транзакций, цель которых расширить интерес к безналичным оплатам (Мамедли И., 2010).

Эквайринг обладает рядом положительных качеств, также он очень удобен и для населения, выделим основные качества эквайринга:

- благодаря покупателям, имеющими платежные карты увеличивается объем продаж;

- сокращение загруженности на кассе, за счет резкой оплаты;
- сокращение необходимости в монетах для сдачи;
- уменьшение риска фальшивых денег.

Для удобства клиентам банки подготовили новую банковскую услугу, которая называется «Телефон-банк». Этот продукт позволяет пользователю лично контролировать свой счет, следить за курсом валют и т.д.

В итоге научно-технического переворота, совершенствования передовых технологий сформировались современные электронные банковские продукты, которые без информационных технологий невозможны. Банк решает задачи для более удобного пользования услугами для клиентов, таким образом, банк разработал новую банковскую услугу — домашний банк, которая дает клиентам владеть различными банковскими продуктами на дому. Домашний банк позволяет клиентам владеть данными о своих счетах, выполнять расчеты, переводы и т.п.

Затем, банки прогрессируют и внедряют следующие продукты такие, как Интернет-банкинг, мобильный-банкинг.

Вышеперечисленные продукты на сегодняшний день являются современными банковскими услугами. С помощью них пользование первоклассными банковскими услугами стало гораздо удобнее, так как ими можно пользоваться в любом месте и время.

Мы можем заметить, что банковские продукты не стоят на месте и постепенно прогрессируют. Банки принимают новые решения, выпускают инновационные услуги для удовлетворения потребностей общества. Проанализировав современные банковские услуги, наглядно видно, что стратегия банков направлена на удобство предоставления услуг. Сегодня клиентам не обязательно посещать банки для получения информации, они могут это сделать, находясь дома, в офисе и т.д.

Глава III. Проблемы и перспективы развития банковских услуг

3.1. Использование информационных технологий в области банковских услуг

Применение информационных технологий действительно стало необходимым. Финансовая область является одной из сфер, где их роль огромна. В банковской сфере в будущем будет доминировать склонность к улучшению качества и безопасности предоставляемых услуг, повышение скорости осуществления расчетных операций, а также доступ к банковским продуктам через электронные услуги.

После того, как появились банки, во всех сферах науки был осуществлен значительный шаг вперед, а именно в области передовых технологий. Основной целью данного прогресса была компьютеризация производства и контроля им за счет электроники. Этот переворот существенно повлиял на прогресс банковской деятельности. (Гринин Л.Е., 2003).

В последние годы прогресс информационных технологий в банках движется по неопределенному плану. С одной стороны, спад экономического роста и снижение числа банков, но с другой стороны ожидания результата от высоких технологий существенно увеличились.

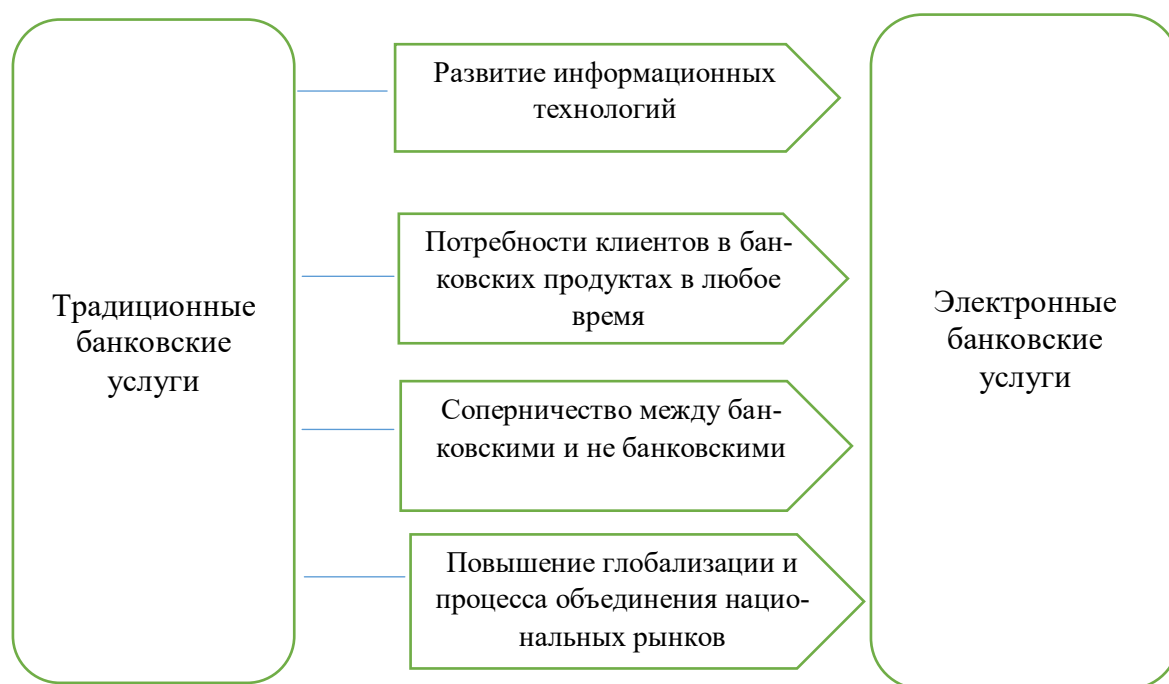
Электронные продукты представляют собой продукты банка, предоставляемые с помощью современных электронных систем. Электронные продукты очень удобные, по этой причине большинство клиентов более заинтересованы в них. Так как их применение предлагается круглосуточно, привлекает клиентов за счет широкой сети связи, также клиент может выбрать подходящую для себя область услуг.

Средство для оказания пользователей электронных продуктов стало формированием и использованием информационных систем дистанционного банковского обслуживания (ДБО).

В настоящее время поколение молодых людей часто называют поколением информационного века, которые отправляют электронные сообщения в любые части мира за считанные секунды, которые всего лишь несколькими

нажатиями на сенсоре телефона создают видео-разговор с друзьями. Другими словами, нынешнее поколение не готова к терпению, ожиданию, так как все основано на высокой скорости и общедоступности информации. Данная специфическая особенность молодежи оказало воздействие и на банковскую сферу. На сегодняшний день посещение банка, стояние в длинных очередях отнимает не мало времени и энергии, благодаря Интернету, который предоставляет возможность банкам предоставлять услуги в режиме реального времени, тем самым, посещение банка становится не обязательным (Уткин Э.А., Морозов Г.И., Морозова Н.И. Инновационный менеджмент., 1996: с. 207.).

Рис.3.1. Схема трансформации традиционных банковских услуг в электронные под влиянием ряда факторов



Источник: разработано автором.

В нынешнее время информационные технологии стали более удобными и данное стремление к совершенствованию коснулось и экономического слоя жизни населения. Большинство банков максимально прилагают усилия к применению технологий для прогрессирования бизнеса и привлечения клиентов, благодаря реализации передовых технологий в области оказания услуг. Стоит отметить, что информационные технологии, применяемые в банковской области, делятся на две технологические группы: фронт-офис,

рассчитанный для операций с клиентами и бэк-офис, направленный для внутренней работы с активами и пассивами банка.

Ключевая часть фронт-офиса в сфере информационных технологий это система дистанционного банковского обслуживания. Это означает, что нет необходимости посещать банк при осуществлении транзакций. Благодаря Интернету клиент может через телефон, компьютер воспользоваться банковской услугой. Это позитивные возможности для клиентов, поскольку значительно экономится время, также не приходится стоять в очереди (Кириянов М., 2009).

Необходимо помнить и о классических технологиях дистанционного банковского обслуживания, которые являются ключевыми дистанционного обслуживания: Банк-клиент и Интернет-банкинг. Данные технологии применяются клиентами и прогрессируют одновременно с инновационными продуктами.

Рассмотрим систему «Клиент-Банк». Для предоставления этой услуги банк устанавливает специальное программное обеспечение, благодаря которому, пользователь имеет возможность к обслуживанию через компьютер. Банк, в свою очередь, содействует пользователю в изучении и освоении навыков пользования этой системой. Данная система предоставляет право пользования своим счетом, выполнять различные операции в режиме онлайн, естественно, имея доступ выхода в Интернет.

Тонкий клиент — это система, которая оказывает услугу через Интернет. Данная услуга дает возможность получать данные о положении собственных счетов, платежных документов, проводить транзакции с расчетными картами, ценными бумагами и т.д.

Также предоставляются услуги через банковские оборудования, а именно, благодаря банкоматам, терминалам и POS-терминалам.

Положительных сторон в реализации и применении банкоматов немало. Для самих банков реализация банкоматов снижает работу для сотрудников и предоставляет возможность сконцентрироваться в других областях.

(Подольская Т.О., Подольский К.В., 2004). Для населения же банкоматы очень удобны тем, что они предоставляют им право независимо от места и времени нахождения, применить услугу и провести различные операции.

Такие банковские оборудования, как платежные терминалы получили большое распространение среди общественности. За счет них осуществление операций проходит в ускоренном виде. Применение терминалов продуктивна с экономической стороны, поскольку банк берет комиссию с каждой осуществленной операции, благодаря удобству и скорости совершения транзакций потребность в них только растет.

В 1960-х годах, как обычно, в США создают первый инновационный продукт на расстоянии за счет телефонного общения. Работник банка консультировал пользователя по банковским продуктам. Затем, в 1967 году образовались банкоматы, благодаря им осуществлялись расчеты и перечисления средств, снимались денежные средства и т.д.

Эксперт в области финансовых продуктов Крис Скиннер в своей книге «Будущее банкинга», считает, что Интернет-банкинг – это цифровой рынок, базирующийся на виртуальных взаимоотношениях банка и клиента (Скиннер К., 2009: с. 400).

Интернет-банкинг – это современная банковская услуга, основанная на оказании услуг на расстоянии. Интернет-банкинг имеет немало положительных сторон, например, как мы уже отмечали, что при применении таких систем существенно экономится время, также клиент имеет право контролировать свои транзакции. Интернет-банкинг, как и предыдущие услуги предоставляет право проводить следующие транзакции: проводить расчеты и денежные переводы, владеть данными о счетах и т.д. Стоит отметить, что Интернет-банкинг является высоко надежным при выполнении операций и сбережения ресурсов на счетах. Данное обстоятельство является наиболее важным как для клиентов, так и для банков, поскольку кроме денежных ценностей стоит и гудвилл банков (Гвоздецкая И.В., 2011).

Эта система также помогает снижению ценности услуг, уменьшению операционных издержек банка, росту дохода банка.

В нынешнее время Интернет-банкинг наиболее распространен в высокоразвитых странах. Пользованием услугами Интернет-банкинга предоставляется круглосуточно. С помощью этой системы клиент может выполнять различные операции, а именно: местные расчеты, конвертацию валют, контролировать данные о своих счетах, данные о депозитах, международные расчеты и т.д. Однако, пользоваться системой Интернет-банкинга могут только те клиенты, которые подключились к системе. Чтобы подключиться к системе нужно подписать ряд необходимых документов. Персонал банка полностью консультирует клиента по данному вопросу.

По итогам 2018 года стоимость операций через электронный банкинг в Азербайджане повысилась в 18,7 раз до 36,4 млрд манатов, а их число увеличилось в 7 раз, тем самым до 10,4 млн манатов. В 2017 году стоимость транзакций, осуществляемых посредством межбанковских платежных систем, выросло на 31% и составила 274 млрд манатов, что в 3,4 раза, выше произведенного ВВП (www.cbar.az).

Также в Азербайджане развита система SMS-банкинга, которая представляет собой моментальные уведомления на мобильный телефон клиента о его операциях по карте. То есть, когда бы клиент захотел проверить информацию о своих расчетах, пополнения счета или же, когда он снял средства и т.д. для этого нужно всего лишь отправить SMSсообщение. Стоимость данной услуги составляет 1 манат.

Сущность банковской деятельности не изменяется со времени его создания, однако, стратегия банка, за счет которых реализуется деятельность непрерывно пересматривается. Я бы хотел, выделить приводимое популярным ученым в сфере финансовых продуктов Крисом Скиннером то мнение профессора Дэвида Ллевеллина, что «отрасль изменилась за последние 5 лет больше, нежели за прошедшие 50 лет»цитату (Скиннер К., 2009: с. 400). Эта мысль уместна и сегодня. Основанием для этого, по мнению Криса Скинне-

ра, является реализация и прогресс передовых технологий. Скиннер полагает, что Интернет оказал большое влияние в прогрессировании банковской деятельности, он также полагает, что банки должны прилагать большие усилия в понимании мировых склонностей и потребностей. И на основании этого производить инновационные продукты.

Дистанционное банковское обслуживание хоть и является наиболее прогрессирующей сферой в банковской области, как правило, фундаментом все равно остается бэк-офис. Поскольку технологии, которые находятся в основе банковского обслуживания прогрессируют огромными темпами. На этой стадии прогресса наиболее важной областью являются облачные технологии. Данная технология является одной из прогрессирующей областью информационных технологий. Но тем не менее, нет определенного мнения об применении облачных технологий в банковской области, так как кроме имеющихся дестабилизирующих причин в плане надежности, большинство банков не удовлетворены данной технологией.

Итак, важность введения в процедуру предоставления для клиентов цифровых и коммуникационных технологий бесспорна. В первую очередь, это необходимо для банков, поскольку в рамках автоматизации почти всех сфер человеческой деятельности, в рамках преобразования состава клиентов и их выбора в сторону более подходящих банковских услуг, будет оказывать воздействие на их способность конкурировать и эффективность.

3.2. Трансформация платежных систем

Историческое образование платежных систем относится к возникновению денег, которые осуществляют функцию средств платежа. В настоящее время разнообразие видов платежных систем удивляет, так как быстрый прогресс электронной коммерции вызвал подготовку разных видов платежных систем, которые непрерывно развиваются. Приемы платежа, как правило, делят на наличные и безналичные платежи, но со стремительным введением инноваций безналичные платежи заменяют наличные платежи.

Деньги являются неотделимой принадлежностью нынешнего мира, и нынешняя рыночная экономика полностью построена на денежных отношениях. Требованием к их формированию стала товарная деятельность, без которой они не могут действовать (Мазняк В.М., 2007).

Платежные системы применяются во всем мире и непрерывно прогрессируют. Иванов В.Ю. считает, что “платежная система – это независимый субъект права, соединяющий клиентов с целью предоставления платежных услуг с применением электронных платежных инструментов с учетом инициации клиентом расчетов через электронные средства платежа” (Иванов В.Ю., 2011: с. 71-78).

С прогрессом товарной деятельности, также прогрессировали и формы денег: драгоценные металлы, наличные и безналичные деньги. По уровню прогресса экономической области начинают доминировать деньги. Это характеризуется двумя ключевыми причинами:

- они облегчают процедуру платежей за товары и услуги;
- уменьшают расходы наличного обращения.

Целью формирования различных платежных систем является вытеснение наличного оборота безналичным при выполнении внутренних и внешних платежей. Ключевым подходом при их формировании является составление единых правил и нормативных актов совершения операций. Платежные системы формируются ассоциацией банков. Главным аспектом для банков является предоставление клиентам право пользования платежными системами.

Каждая платежная система содержит механизм, через который выполняется осуществление обязательств членов платежного оборота. Применяемые в платежной системе механизмы реализованы в системных расчетах. Наряду с этим у платежных систем есть специальные характеристики, присущие платежным системам конкретного вида.

Виды платежных систем многообразны, отразим их в таблице.

В результате их непрерывного прогресса одни типы платежных систем прекращают оперировать и на их место создаются новые.

Таблица 3.1: Виды платежных систем

Критерий классификации	Вид платежной системы
Структура системы	- одноуровневая - двухуровневая
Тип собственности	- государственная - частная
Область функционирования	- национальная - международная
Объем платежей	- мелкие платежи - крупные платежи
Метод осуществления платежей	- в режиме онлайн - в режиме дискретного времени

Источник: разработано автором.

Центральный Банк занимает особое место в платежной системе любой страны. Она характеризуется определенной особенностью в отличие от платежных систем других операторов. Центральный Банк контролирует и регулирует права платежной системы.

Состав клиентов играет не малую роль и оказывает влияние на структуру платежной системы. Клиенты одноуровневой системы открывают счет в Центральном Банке. Двухуровневая система делится на прямых и косвенных клиентов. Вторые осуществляют транзакции через открытие счета у первых, которые в свою очередь являются расчетными посредниками.

Большая часть расчетов решается посредством счетов, открытых в Центральном Банке, что обеспечивает существенно уменьшить риски платежных систем. Платежные системы центральных банков осуществляют переводы больших сумм на валовой основе. Они выполняют главный объем переводов, поскольку гарантируют быстрый и безопасный перевод денежных средств. Это стимулирует прогрессу частных розничных платежных систем. Благоприятная инфраструктура платежной системы центрального банка влияет на прогресс национальной платежной системы.

Поскольку существуют различные формы платежных систем используются и различные платежные методы. К примеру, при валовом платеже в режиме онлайн невозможно осуществить операцию без электронного документа. Распространенным среди платежных инструментов являются платеж-

ные карточки. Внутренние системы могут выпускать собственные карточки, например, дебетовые и кредитовые карточки.

По методу выполнения платежей различают валовый расчет в режиме онлайн и нетто-расчет. Ключевым моментом является скорость выполнения транзакций, которая превосходит платежи в режиме онлайн. Этот режим предоставляет выполнение транзакций непрерывно в течение суток и обладает высокой скоростью, безопасностью, за счет содействия Центрального Банка.

В настоящее время для выполнения безналичных платежей применяют следующие платежные системы: VISA, UNION, MasterCard, American Express и др. Виды пластиковых карт многообразны. Различают кредитные карты, которые предоставляют открытие кредитной линии в банке и применение кредита при выполнении покупок и дебетовые, в котором списываются средства со счета, также распространяются карты с овердрафтом, обеспечивающие владельцам право не только применять средства на карте, но и средствами, выданными банком в кредит.

Сегодня большой популярностью пользуются и электронные карточки, которые рассчитаны для электронного применения. Данный тип карточек давно существует в платежных системах. Выделяют два вида электронных платежных систем:

- система, содержащая определенный интерфейс;
- система, для которой нужно установить определенный ПО.

В качестве таких систем выступают: система межбанковских расчетов в режиме онлайн и расчетно-клиринговая система для выполнения мелких операций. Как мы отмечали выше, это системы AZIPS и XÖNKS.

Новый этап совершенствования технологий внес преобразования и в прогрессировании пластиковых карт, это помогло формированию микропроцессорных карт. В данную карту устанавливается особая операционная система, которая сохраняет, записывает и удаляет данные о владельце, и криптографические средства безопасности с внесением ключа. Эта карта оказывает большой диапазон сервисных услуг. Для банка наиболее привлекательным

будут средства осуществления электронных платежей. К примеру, право блокировки карты. Заблокировать карту можно в следующих случаях: это неправильный ввод кода, без которого доступ к карте никак не возможен и при неоднократном вводе неверного кода карта блокируется.

Стоит отметить, следующий вид современных карт — смарт-карты. Данные карты в отличие от микропроцессорных карт, обладают широким спектром контроля памятью, обслуживания и надежностью и др. Также смарт-карта содержит небольшой дисплей и клавиатуру для внесения данных. Данный тип карты имеет кредитную и дебетовую карты. Смарт-карта в настоящее время не пользуется большим спросом, поскольку их стоимость высока.

Хотелось бы отметить, что необходимыми способами защиты карточек являются:

- защищенность магнитной полосой;
- технология 3D Secure с дополнительной безопасностью в виде пароля;
- геолокация, другими словами привязка карты к телефону.

Действует огромное количество платежных систем и в Интернете. Так, например, самыми распространенными являются Moneybookers, E-Gold, PayPal и др.

Однако самой распространенной является система PayPal, которая была сформирована еще в 1998 году. Данная система усиленно и стремительно прогрессирует и в 2002 году крупнейший в мире Интернет-аукционер eBay выкупает эту систему за 1,5 млрд долларов США. PayPal занимает одно из лидирующих позиций по числу зарегистрированных счетов. Основной офис этой системы расположен в Калифорнии. Эта система предоставляет своим клиентам принимать и выполнять операции посредством Интернета.

В нашей стране платежную систему PayPal внедрили в 2007 году, однако, предоставление услуг ограничено в отличие от развитых стран. Например, клиенты нашей страны не могут снять средства со счета, а только, лишь, применять их для выполнения платежей за услуги, товары и др.

Надежность операций обеспечивается за счет развитых технологий системы шифрования, наряду с этим существует и система страхования пользовательских счетов.

Параллельно с этим одной из наиболее распространенных платежных систем выступает Moneybookers, которая осуществляет платежи через электронную почту. Moneybookers функционирует в основном в странах восточной Европы. Эта система представляет собой срочное снятие средств и внесения вклада. Безопасность данной платежной системы регулируется соответствующими нормами и правилами, созданные для имеющих лицензию финансовых институтов.

Наше государство также прилагает большие усилия для прогрессирования платежных систем. В июле 2007 года на рынке нашей страны появилась первая платежная система, которая была образована компанией ОАО Golden Pay. Затем, как были выполнены технические работы, осуществляемые в течение 2-х лет, а также получения важных сертификатов от международных платежных систем Visa и MasterCard, компания начинает функционировать с декабря 2008 года. На сегодняшний день услугами Golden Pay пользуются сотни компаний и ежемесячно выполняются платежи на миллионы манат. Данная услуга взаимодействует с главными банками Азербайджана, обеспечивающими услугами e-коммерции.

Основной целью компании является облегчить методы платежей и дать своим пользователям больше свободного времени. Так, в апреле 2011 года эта компания сформировала портал под названием Hesab.az. Благодаря данному portalу можно осуществлять мобильные платежи, интернет платежи, банковские, оплачивать товары, а также коммунальные платежи и т.п.

Наиболее популярными платежными системами, базирующиеся на пластиковых карточках являются: Master Card International, Visa International, American Express и т.д.

Visa International является одной из наиболее крупной в мире по числу выпущенных карточек. Пластиковые карты Visa являются одними из наибо-

лее популярными в мире и принимаются к оплате в более 200 странах. За 2018 год Visa заработала около 3 млрд долларов. Число обработанных операций по данным картам составило 34 млрд. На сегодняшний день Visa включает почти 70% международного рынка платежных карт (www.visa.com).

Пластиковые карты Master Card также является одной из наиболее распространенной платежной системой, которая была создана американскими банками в 1940-х годах. Изначально создавались особые платежные инструменты, которые применялись для выполнения платежа на торговых складах, обычно таким инструментом являлся листок бумаги. Далее, в 1951 году произошло создание первых настоящих прообразов современных карточек, этот выпуск осуществил американский банк "The Franklin National Bank". Этот рынок удачно прогрессировал, число держателей карт усиленно росло. Затем, в 1966 году некоторые крупнейшие банки, сопровождающие держателей этих карт, создают общество Interbank Card Association, которая в дальнейшем поменяла название на MasterCard International.

Все участники данного общества являлись владельцами системы. Все члены MasterCard International совместно создавали правила управления учета, выполнения платежей, переводов, нормативы управления и т.д.

По состоянию за 2018 год компанией было выпущено 2,5 млрд карт MasterCard. Чистая прибыль компании MasterCard Inc. по результатам за предыдущий год составило 4,96 млрд долларов (<http://www.mastercard.com>).

American Express является также крупнейшей платежной системой после Visa и Master Card. Хотя данная компания появилась намного раньше. Еще в 1850 году в результате объединения компаний Генри Уэллса, Уильяма Фарго и Джона Баттерфилда. Благополучию компании послужили знакомые на весь мир дорожные чеки, появившиеся в 1891 году. Дорожные чеки являются первыми финансовыми услугами, созданные American Express.

За 2018 год чистая прибыль American Express составила 6,921 млрд долларов, согласно отчетности компании. Число работников же в данной

компания составляет более 150000. Число выпущенных карт за 2018 год равнялось около 1200000 млн. штук. (<http://www.americanexpress.com>).

Рассмотрим данные крупнейшие платежные системы и их показатели за 2018 год в виде диаграммы.

График 3.1: Платежные системы



Источник: разработано автором.

Для увеличения качества банковских продуктов в Азербайджане были сформированы два карточно-процессинговых центра: Милли Карт и Азери карт.

Милли Карт регулируется Советом директоров. Милли Карт оказывает услуги банкам и другим организациям, а также и владельцам карт. Милли Карт предоставляет услуги эквайринга, дает гарантию надежности и т.д. Задачей данного центра является совершенствование безналичных платежей. В этой области центр во взаимодействии с другими банками осуществил не мало проектов.

Милли Карт оказал техническую поддержку почтовому оператору «Азерпочт», который удачно прошел процедуру регистрации в мировой платежной системе. Затем, в 2012 году начинает выпуск платежных карт таких,

как: MC Maestro, MC Platinum, MC Gold. Осуществление этих проектов стимулирует к прогрессу безналичных платежей в Азербайджане.

Азери карт является первым процессинговым центром в нашей стране, который прошел регистрацию в международных платежных системах. Сегодня Азери карт обслуживает 21 банк в Азербайджане и за его пределами. С помощью данной карты можно произвести оплату различных услуг таких, как коммунальные услуги, безналичные переводы, благодаря банкоматам можно осуществить страховые взносы и депозиты и т.д.

Безусловно, самые весомые проекты в сфере совершенствования Национальной системы электронных расчетов являются платежные системы XÖNKS и AZIPS.

XÖNKS представляет собой расчетно-клиринговую систему, направленная на не значительные суммы расчетов. Данная система возникла в 2002 году. Эта система обладает следующими характеристиками: может выполнять до 300000 платежей в течение дня, предоставляет право выполнения прямого дебетования, дает данные о транзакциях в режиме онлайн и т.д.

Таблица 3.2: Порядок выполнения операций с помощью системы XÖNKS

Сессия	Время	Транзакция	Исполнитель
1	10:00-13:00	Отправка пакетных расчетов	Участник
2	13:45-15:10		
1	13:05-13:15	Расчет первичных позиций клиентов и отправка информации	ЦБ
2	15:15-15:45		
1	13:30-13:40	Расчет нетто-позиций клиентов, отправка выписок	ЦБ
2	16:00-16:10		

Источник: <https://www.cbar.az>

Центральный Банк также определяет и тарифные ставки за выполнение транзакций.

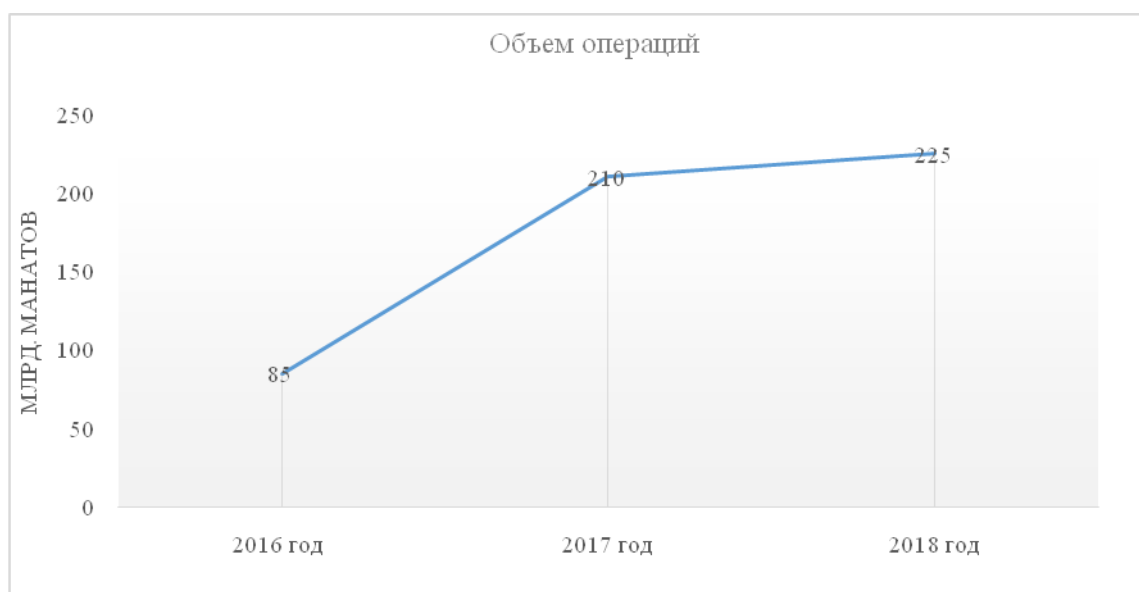
Отметим, что при использовании бумажных носителей для выполнения платежных поручений тарифы будут выглядеть следующим образом: 0,1% от объема платежа. Отсюда понимаем, что бумажный вариант выполнения пла-

тежных поручений дороже, нежели электронный. Такими тарифными ставками ЦБ старается поспособствовать к наиболее активному применению электронных платежей.

Перейдем к рассмотрению системы AZIPS, которая включает в себя систему платежей между банками в режиме онлайн, осуществляющая большие операции. Членами системы AZIPS выступают такие кредитные учреждения, как Центральный Банк, коммерческие банки и т.д. Данная система предоставляет банкам мгновенно регулировать счета. Порядок выполнения транзакций устанавливается Центральным Банком.

Оборот же страны с помощью системы AZIPS за последние годы выглядит следующим образом:

График 3.2: Объем операций посредством системы AZIPS



Источник: <http://interfax.az>

Проанализировав платежные системы, хронологию их формирования, прогрессирования мы понимаем, что они распространяются непрерывно. Это стремление характеризуется тем, что электронные платежные системы уменьшают издержки, относящиеся к наличным оборотам, время выполнения транзакций усиленно растет, но и самое важное то, что электронные средства очень удобны в применении. Эти причины сыграли ключевую роль в замене наличных средств электронными. Прогресс нынешних электронных платежных систем дает возможность расширить как масштаб оказания услуг, так и

клиентский состав. На сегодняшний день, чтобы открыть личный банковский счет, как минимум, нужно иметь доступ к Интернету. Азербайджан проводит стратегию в сфере введения платежных карт, применения электронных услуг и их распространения.

Но и в конце хотелось бы отметить, что основным условием, благодаря которому клиенты решались внести вклад или выполнить перевод средств, было обеспечение безопасности.

Заключение

С середины XX века в высокоразвитых странах современного мира стал проявляться процесс уменьшения степени удельного веса производственной отрасли в ВВП. Эта процедура должна была вызвать общественный беспорядок, политические трудности и т.п. К счастью, всего этого не случилось по причине того, что одновременно деиндустриализации действовал процесс реиндустриализации, т.е. создание свежих, современных технологий. На текущей стадии ключевым условием степени прогресса населения является уровень прогресса области услуг.

Банковская область в нынешней рыночной экономике представляет наиболее важную роль в благоприятном совершенствовании экономики. Благодаря данному обстоятельству понимание определения и содержания категории банковской услуги предполагает все большую важность.

Развитие значения банков в поддержании экономической устойчивости, их важность в роли объединяющего элемента в экономике, а также усовершенствование области услуг стали основными условиями прогресса банковских услуг. Прогрессирование традиционных и введение свежих банковских услуг является преимущественной областью в политике усовершенствования банка и банковской структуры в целом.

Выполненное исследование научной литературы мы можем сделать вывод, что у авторов нету общего четкого определения этого понятия. В нашей работе отмечается следующее значение данного термина: «банковская услуга — это профессиональное, умственное, техническое функционирование банка, оказываемая пользователям на основании их распоряжений, обслуживающая банковские транзакции». Также мы отметили единые для всех типов услуг особенности: неустойчивость качества, неосвязаемость, неспособность хранения. Определили важное различие между банковской услугой и банковской транзакцией, состоящая в том, что процедура предоставления банковского продукта планирует ее возникновение и применение, другими словами, формирование отношений банка с клиентом.

Для первоклассного оказания банковских услуг важным требованием является их научная характеристика. Основные условия их характеристик состоят в следующем:

- соблюдение банковской специфики;
- позиция субъекта.

В процессе исследования хронологии создания банковских услуг мы определили, что этот ход событий характеризуется формированием банковской услуги, благодаря двум критериям: отвечающий степени прогресса торговых отношений, формирующий потребность возникновения того или иного банковского продукта, а также отвечающий степени прогресса науки, предоставляющий технические шансы ее возникновения и осуществления.

После возникновения современных передовых технологий банковский рынок пережил существенные преобразования:

- возникла система дистанционного банковского обслуживания;
- возникли электронные банковские услуги;
- возникли платежные системы Интернета и карточные платежные системы, благодаря которым удалось увеличить состав клиентуры, а также увеличить географию оказания банковских услуг.

В процессе исследования также были определены проблемы в ходе развития банковских услуг. Основной задачей является прогрессивность тех банков, которые не желают реализовывать новые банковские услуги. Передовые технологии довольно таки смело вступили в ежедневную жизнь человека, однако, многие банки не предоставляют электронные банковские услуги. Урегулированием этой задачи, на мой взгляд, состоит в пересмотре стратегии банков и все больше заинтересовывать население к применению электронных продуктов. В прогрессировании банковских продуктов могут быть трудности с законодательством, проблемы недостатка соответствующего соперничества, мотивирующий банки к развитию и созданию новых банковских продуктов.

Для успешного урегулирования этих задач, сохранения конкуренции и эффективности в рамках расширения, нужно правильно подобрать перспективные пути усовершенствования оказываемых услуг. По моему мнению, наиболее грамотная политика банка в прогрессе услуг является уклон на совершенствование электронных банковских продуктов. Ситуация на рынке корпоративных банковских услуг несколько иная, там идет соперничество между серьезными международными банковскими организациями. В свою очередь, рынок розничных банковских услуг имеет серьезную возможность для прогресса и представляет собой один из наиболее грамотных путей совершенствования банковской деятельности.

Итак, исследовав банковские услуги и направления их развития, мы видим, что данная сфера представляет собой область для разных точек зрения и рассуждений относительно понятия категории банковская услуга и методов ее развития. В процессе исследования, мы выяснили, концепцию банковской услуги, ее классификацию, которая, в свою очередь, окажет содействие в понимании ее содержания и в получении опыта для правильного его применения. К тому же были выявлены перспективные пути их усовершенствования, при осуществлении которых банки смогут гарантировать свое будущее плодотворное прогрессирование.

Список использованной литературы

На азербайджанском языке

1. Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyası. Bakı. 2000.
2. Azərbaycan Respublikasının Qanunvericilik Toplusu. Maddə 984. Bakı, 2004.
3. Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsi. Bakı. 2000.
4. Zahid Məmmədov. (2011) “Bank fəaliyyətinin əsasları”. Bakı.

На иностранных языках

5. Балабанова Н.В., Валинурова А.А. (2012) “Развитие Интернет-эквайринга платежных карт” // Ивановский государственный химико-технологический университет. Региональное приложение. №1 (29). 11-15 с.
6. Борисов А.Б. (2003) “Большой экономический словарь. История развития карточных платежных систем”. М.: Книжный мир, 895 с.
7. Брегеда А.А. (2002) “Рынок банковских услуг: современное состояние и перспективы прогресса”. Автореферат диссертации кандидата экономических наук. Киев. 16 с.
8. Буценко И.Н. (2006) “Особенности осуществления международных безналичных расчетов” // Экономика и управление. Украина. 97-102 с.
9. Гвоздецкая И.В. (2011) “Оценка имиджа банка” // Научный университет. Экономика и право. Харьков. 105-107 с.
10. Гурьянов С.А. (2001) “Маркетинг банковских услуг”. М.: ЭКМОС, 59 с.
11. Гусаров О. (2007) “Деятельность платежных систем стран СНГ” // Аналитический банковский журнал Беларусь. № 8. 68-69, 71-73 с.
12. Гринин Л.Е. (2003) “Производительные силы и исторический процесс”, Волгоград: Изд-во Учитель, 270 с.
13. Дихтяр В.И. (2001) “Банковские услуги предприятию: Базовые операции”. Учеб. пособие, М.: РУДН. 108 с.
14. Дремина Г.А. (2010) “Инструменты повышения эффективности банковских услуг в условиях финансовой нестабильности” // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». № 3. 160-164 с.

15. Журнал «Банки и бизнес». (2008) № 9. Москва. стр. 30-31.
16. Иванов В.Ю. (2011) «Некоторые теоретические и практические аспекты законодательства о национальной платежной системе» // Банковское право. № 6. С.71-78.
17. Керимов А.Э. (2010). Рынок банковских услуг: теория и практика (на примере коммерческих банков Азербайджанской Республики). Баку: İqtisad Universiteti, 400 с.
18. Кирьянов М. (2009) «Дистанционное банковское обслуживание» // Банковское дело. № 8. С. 78-79
19. Киселева И.А. (2002) « Коммерческие банки: модели и информационные технологии в процедурах принятия решений». М.: Едиториал, 400 с.
20. Котлер Ф. (2007) «Основы маркетинга». Пер. с англ. М.: Вильямс. 647 с.
21. Кочергин Д. А. (2011) «Электронные деньги». М.: ЦИПСИР, 424 с.
22. Лаврушин О.И. (2004). «Электронный учебник деньги, кредит, банки». М.: Финансы и кредит, 464 с.
23. Мазняк В.М. (2007) «Управление банковским продуктом», Р.-на-Дону: РГЭУ РИНХ. 82 с.
24. Матук Ж. (1994) «Финансовые системы Франции и других стран». М.: Финстатинформ, 363 с.
25. Мамедов З. (2008) «Рецензия: банковская система Азербайджана. Современное состояние, проблемы и перспективы».
26. Мамедли И. (2010). Журнал " Регион плюс ", № 24. 50-53 с.
27. Николаев И.А., Марченко Т.Е., Титова М.В. (2009): Страны СНГ и мировой кризис: общие проблемы и разные подходы. [Электронный ресурс] Аналитический доклад ФБК. Июнь. Режим доступа: <http://www.fbk.ru/upload/contents/561/anticrisis-CIS.pdf>. стр.27.
28. «Президентская библиотека Азербайджанской Республики», Экономика. Общая информация. Банковская система. 44-46 с.
29. Рубченко М. Финансовый хай-тек. // Эксперт. – 2000. – № 45. – С. 16-20.
30. Скиннер К. (2009) «Будущее банковского дела», Минск. 400 с.

- 31.Смит А. (2016). “Исследование о природе и причинах богатства народов”, М.: Эксмо, 1056 с.
- 32.Ожегов С.И. (2011) “Словарь русского языка”. М.: Оникс, 736 с.
- 33.Тавасиев А.М. (2005) “Банковское дело”, Дополнительные операции для клиентов. М.: Финансы, 416 с.
- 34.Тавасиев А.М. (2001) “Конкуренция в банковском секторе”. М.: Юнити-Дана, 304 с.
35. Уткин Э.А., Морозов Г.И., Морозова Н.И. (2011) “Инновационный менеджмент”. М.: АКАЛИС, 207 с.
- 36.Подольская Т.О., Подольский К.В. (2004) “Пути расширения платежей через банкоматы” // [http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193_West_econ_finans_2004_1\(5\)/B_31.pdf](http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193_West_econ_finans_2004_1(5)/B_31.pdf)
- 37.Юржик П. (2007) “Платежные карты. Энциклопедия 1870 - 2006”. М.: Альпина Бизнес Букс, 304 с.
- 38.Яценко Н.Е. (1999) “Толковый словарь обществоведческих терминов”, Санкт-Петербург: Лань, 528 с.

Сетевые ресурсы

- 39.<http://www.visa.com>
- 40.<http://mastercard.com>
- 41.<http://americanexpress.com>
- 42.<https://www.internetworldstats.com>
- 43.<http://mcgf.az>
- 44.<https://www.cbar.az>
- 45.<http://interfax.az>

Список таблиц

Таблица 1.1 Типы социально-экономических услуг.....	9
Таблица 1.2. Критерии классификаций банковских услуг.....	13
Таблица 1.3. Классификация кредита.....	16
Таблица 1.4. Различия банковского кредита от выпуска ценных бумаг.....	28
Таблица 2.1 Структура банковских счетов.....	37
Таблица 2.2 Состав банковских клиентов.....	38
Таблица 2.3 Условия ипотечного кредита.....	43
Таблица 2.4 Типы лизинга.....	46
Таблица 3.1. Виды платежных систем.....	57
Таблица 3.2 Порядок выполнения операций с помощью Хönks.....	63

Список рисунков

Рисунок 1. Схема факторинговой сделки.....	45
Рисунок 2. Схема трансформации традиционных банковских услуг в электронные под влиянием ряда факторов.....	51

Список графиков

График 1. Объем кредитования в Азербайджане за 2016-2018.....	37
График 2 Динамика платежных карт за 2016-2018гг.....	40
График 3. Структура пассивов банков.....	40
График 4. Структура активов за 2018 год.....	41

График 5. Возрастной состав заемщиков за 2018 год.....	44
График 6. Платежные системы и их показатели за 2018 год.....	62
График 7. Объем операций с помощью системы AZIPS.....	64