**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**Казахская Академия Труда и Социальных Отношений**

**Кафедра «Финансы и кредит»**

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

**На тему: ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ АО «НАРОДНЫЙ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ БАНК КАЗАХСТАНА»).**

**Студентки IV курса специальности «Финансы и кредит»**

**Абдыкадыровой Елены Александровны**

**Научный руководитель**

**ст. преподаватель Накипова Л. А.**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Рецензент**

**ст. преподаватель Абдукаимова Г.С.**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Работа допущена к защите перед Государственной**

**Аттестационной комиссией решением кафедры**

**От «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2004 г. Протокол №\_\_\_\_\_\_**

**Заведующий кафедрой\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(подпись)**

**АЛМАТЫ 2004 г.**

**СОДЕРЖАНИЕ**

[*ВВЕДЕНИЕ.* 3](#_Toc78618520)

[*ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ.* 6](#_Toc78618521)

[**1.1. Экономическая сущность депозита и его виды.** 6](#_Toc78618522)

[**1.2 Стратегия формирования депозитной политики банка.** 16](#_Toc78618523)

[*ГЛАВА II. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ФОРМИРОАНИИ ДЕПОЗИТНОГО РЫНКА И ПРОВЕДЕНИИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ.* 45](#_Toc78618524)

[**2.1 Анализ этапов развития депозитного рынка Республики Казахстан.** 45](#_Toc78618525)

[**2.2 Стратегия формирования депозитной политики коммерческого банка на примере АО «Народный Сберегательный банк Казахстана».** 62](#_Toc78618526)

[*ГЛАВА III. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ В ПРАКТИКЕ КАЗАХСТАНСКИХ БАНКОВ.* 74](#_Toc78618527)

[**3.1 Международный опыт депозитного обслуживания населения и перспективы его использования в Казахстане** 74](#_Toc78618528)

[**3.2 Проблемы реализации депозитной политики банка и пути их преодоления** 83](#_Toc78618529)

[*ЗАКЛЮЧЕНИЕ* 95](#_Toc78618530)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 99](#_Toc78618531)

# *ВВЕДЕНИЕ.*

**Актуальность темы.** Реформы в банковском секторе Республики Казах­стан осуществляются наряду с общегосударственными экономическими преоб­разованиями. Развитие финансовых рынков – денежного и фондового невозможно без совершенствования процесса аккумуляции сбережений. Одним из приоритетных направлений проводимой банковской реформы является формирование и развитие депозитного рынка, направленной на привлечение временно свободных денежных средств и формирование внут­ренних источников инвестирования.

Развитие экономики любой страны неразрывно связано с эффективностью перехода сбережений в инвестиции. Необходимость привлечения именно внутренних сбережений республики обусловливается, прежде всего, проблемой дефицита инвестиционных ресур­сов и увеличением удельного веса прямых иностранных инвестиций. В связи с этим необходимо мобилизировать национальные денежные ресурсы, и направить сбережения населения в кредит­ные ресурсы банковской системы.

Мировой опыт показывает, что су­ществует очень много способов, с помощью которых любой человек может разместить свои средства: помещение на депозит в банковской системе и дру­гих финансовых учреждениях, покупка высоколиквидных государственных ценных бумаг, приобретение всевозможных акций предприятий и т.д. Важно чтобы, в конечном счете, вложенные средства выступили как фактор, способст­вующий развитию производства и оздоровлению экономики.

В настоящее время между банками происходит конкуренция за привлечение частных вкладчиков. В конкурентной борьбе банки прибегают к различным формам и методам привлечения средств во вклады, а разработка форм и методов привлечения депозитов есть проявление *депозитной политики* банка. Так, развиваются вклады с короткими сроками – срочные вклады на срок до 30 дней. Некоторые банки предоставляют вкладчику возможность снимать проценты по вкладу ежеквартально; принимают вклады со сложными процентами, с начислением процентов с учетом инфляции.

Сфера конкуренции между банками за привлечение депозитов обширна, так можно выделить конкуренцию между коммерческими банками, банками и небанковскими кредитно-финансовыми институтами, банками и нефинансовыми организациями.

В процессе разработки и реализации депозитной политики банк должен предусматривать постоянный поиск новых возможностей, умение привлекать средства вкладчиков различными методами, при этом добиваться повышения эффективности и максимальных результатов при минимальных затратах.

 В условиях усиливающейся конкуренции депозитная политика, своей первоочередной целью ставит создание действенных механизмов привлечения свободных денежных средств населения в банки.

**Цель данной работы** - показать роль депозитной политики в формировании банковских ресурсов.

**Задачи дипломной работы:**

* Показать структуру депозитных операций и их значение;
* Рассмотреть банковскую систему Республики Казахстан;
* Рассмотреть стратегию формирования депозитной политики в коммерче­ских банках;
* Рассмотреть международный опыт формирования депозитных операций;
* Проанализировать направления совершенствования экономического механизма привлечения вкладов и депозитов в банковский сектор, дать конкретные рекомендации по улучшению финансовых услуг, оказываемых коммерческими банками.

**Методологическая основа работы.** Вопросы формирования и развития депозита, как основного источника банковских ресурсов, освящены во многих работах ученых, таких как: Д. Полфреман, Д. Рикардо,

О. И. Лаврушин, Ю. В. Мелехин, А. В. Фалько, В. Мельников, В. М. Усоскин, Е. Ф. Жуков и многих других.

Вопросы разработки и реализации депозитной политики нашли отражение в работах авторов: Питера С. Роуз, В. Севрука, Т. Н. Виноградовой, Э. Т. Уткина, З. Бора, Т. Велисаевой, Г.Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой и других авторов.

Наглядно, проследить механизм привлечения вкладов и депозитов нам помогут следующие источники: Материалы агентства по статистике Республики Казахстан, пресс-релизы Национального банка Республики Казахстан, статистический вестник Национального банка Республики Казахстан, периодические издания, такие как: журналы - Банки Казахстана, Банковское дело, газеты – Панорама, Казахстанская правда, Деловая неделя и другие, а так же официальные сайты банков.

# *ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ.*

## **1.1. Экономическая сущность депозита и его виды.**

Коммерческие банки, как и другие субъекты хозяйственных отношений, для обеспечения своей коммерческой деятельности должны располагать определенной суммой денежных средств, то есть ресурсами. В современных условиях развития экономики проблема формирования ресурсов имеет первостепенное значение. Это вызвано тем, что с переходом к рыночной модели экономики, ликвидацией монополии государства на банковское дело, построением двухуровневой банковской системы характер банковских ресурсов претерпевает существенные изменения. Это объясняется тем, что, во-первых, значительно сузился общегосударственный фонд банковских ресурсов, а сфера его функционирования сосредоточена в первом звене банковской системы – Национальном Банке Республики Казахстан. Во-вторых, образование предприятий и организаций с различными формами собственности означает возникновение новых собственников временно свободных денежных средств, самостоятельно определяющих место и способ их хранения.

 Кроме того, масштабы деятельности банков зависят от собственных средств, которыми они располагают, и особенно от суммы привлеченных ресурсов. Такое положение обостряет конкурентную борьбу между банками за привлечение ресурсов.

Ресурсы коммерческих банков, или «банковские ресурсы», представляют собой совокупность собственных и привлеченных средств, имеющихся в его распоряжении и используемые для осуществления активных операций.

 Основным источником формирования банковских ресурсов являются вклады клиентов (привлеченные средства) которые покрывают до 90% всей потребности в денежных средствах для осуществления активных банковских операций.

Коммерческий банк имеет возможность привлекать средства предприятий, организаций, учреждений, населения и других банков в форме вкладов (депозитов) и открытия им соответствующих счетов.

 Рассмотрение понятия «депозит» следует начинать *со сбереже­ний*, возникновение которых является, по сути, толчком к возникновению и об­разованию депозитов. Сущность сбережений как экономической категории, реализуется через перераспределительную функцию, благодаря чему происхо­дит концентрация денежных средств в банковской системе и их дальнейшее использование с целью удовлетворения общегосударственных потребностей.

По мнению Д. Полфремана и Ф. Форда, "Сбереже­ния - это "воздержание от трат". Понятие сбережения относится к отдельным лицам или их семьям и сосредоточено, прежде всего, на том, как они распоря­жаются своим доходом" /3. С.135/.

Таким образом, сбережения - это результат накопления собственниками богатства, в частности, в виде денежных средств, а область его применения распространяется на действия домашних хозяйств. В самом общем плане, сбережения - это денежный резерв, создаваемый населением для достижения определенных потребительских целей, но нельзя не отметить тот факт, что он может приносить до­ход, - например, при помещении денег на депозит в банке.

 В экономической литературе встречается большое количество определений понятия «депозит», но не существует какого-то общепринятого определения, которое могло бы послужить отправной точкой анализа.

Рассмотрим сравнительные теоретические подходы к определению термина «депозит».

*Д. Рикардо* определяет депозит так: «Привлеченные ресурсы, как необходимый капитал банка. Банк никогда не был бы учрежден, если бы он получал прибыль только от использования собственного капитала. Действительная польза от банка получается лишь тогда, когда он пускает в ход чужой капитал».

 *Пигу* дает следующее определение: «Депозит - это реальные ценности населения».

*Джеймс Кейнс*: «Депозит - это доля доходов, которую население предпочитает хранить в форме денежной наличности».

*В книге "Банковский портфель*" авторы, ссылаясь на исторические сведе­ния, объясняют, что первоначальной формой депозитных операций было хра­нение на монетарных дворах, у менял и т.д. золотых монет в целях их лучшей сохранности. За хранение золотых монет владелец должен был уплачивать определенное вознаграждение их хранителю, причем последний гарантировал по желанию клиента возврат именно тех монет, которые ему были переданы на сохранение. Конечно, на таких условиях менялы не могли осуществлять ссуд­ные операции с полученными монетами, не могли извлекать прибыль, из кото­рой они стали бы выплачивать владельцам денег проценты. Исторически сло­жилось так, что владельцы денег перестали требовать возврата тех же монет, возвращалась только сумма помещенных денег. Удлинились и сроки хранения. Только тогда появилась возможность использовать эти заемные средства для предоставления кредитов, получать за ссуды проценты и выплачивать часть их суммы собственникам денег. Если до этого менялы при предоставлении креди­тов опирались только на собственный капитал, то теперь они могли также ис­пользовать заемные средства, учитывая условия помещения вкладчиками средств на депозиты /4, С. 649/.

Трактовка термина "депозит" в экономической литературе неоднозначна. В *зарубежной* литературе под депозитами понимаются все срочные и бессроч­ные вклады клиентов банка, кроме сберегательных.

В *отечественной* банковской литературе к депозитам относят лишь сроч­ные вклады предприятий и физических лиц, не учитывая средств на расчетном, текущем, бюджетном и прочих счетах специального назначения.

В Разделе I "Закона о банках и банковской деятельности в Республике Ка­захстан" дается следующее определение понятия "депозит": это деньги, пере­даваемые одним лицом (депозитором) другому лицу - банку (в том числе - На­циональному банку) на условиях их возврата в номинальном выражении, неза­висимо от того, должны ли они быть возвращены по первому требованию, или через какой-либо срок, полностью или по частям, с заранее оговоренной над­бавкой либо без таковой, непосредственно депозитору либо переданы, по его поручению третьим лицам. /2/

 Экономическая категория депозита является составной частью категории сбережений. Однако если сбережения в целом связаны с распределением и пе­рераспределением доходов и накоплений, то депозиты охватывают только сфе­ру перераспределительных отношений.

Сбережениями могут являться любые виды вложений. Депозит - это одна из форм хранения сбережений.

Можно выделить следующие сущностные признаки, характеризующие специфичность экономической категории депозита:

1. Депозиты предусматривают процесс денежных перераспределений бан­ками, обусловленные наличием *возврата* вложенных денежных средств на мо­мент наступившего *срока изъятия* вложенного вклада.

2. Депозиты тесно взаимосвязаны с капиталом как части личного дохода. Возникновение таких перераспределительных отношений обусловлено тем, что депозит *приносит доход,* поскольку на момент изъятия вклад выдается с *вы­плаченными процентами.*

3. Депозиты характеризуются *многообразием видов* по срокам изъятия. Это могут быть и срочные вложения и вложения на длительный срок и бес­срочные вклады.

Приведенные особенности перераспределительных отношений, возни­кающих при депозитных операциях, позволяют дать ему следующее определе­ние: "Депозиты - это совокупность особых перераспределительных отношений между его участниками по поводу формирования за счет денежных вкладов депозитного портфеля, отражающего в балансе пассива банка".

Депозитные операции, или операции вкладов, есть прием банком в кредит денег на какой-либо обусловленный срок или без установления срока. В бан­ковской практике существовало такое определение: "в тех случаях, когда день­ги вносятся клиентом на известный срок, ранее которого он обязуется не тре­бовать от банка денег, говорят, что деньги внесены во вклад; если же деньги могут быть востребованы в любой момент, то говорят, что клиент банка открыл текущий счет". Вкладами назывались единовременные денежные взносы в кре­дитные учреждения с целью обращения их за процент и с условием обратного истребования по ним всей суммы полностью /5. С. 9-11/.

В самом общем плане депозиты (от латинского depositum - вещь, отданная на хранение) представляют собой экономические отношения по поводу пере­дачи денежных средств клиента во временное пользование банка. Вложенные в банк свободные денежные средства выступают для вкладчика в двойной роли: с одной стороны, в роли денег, с другой - в роли капитала, приносящего доход.

*Вклад (депозит)* – это денежные средства (в наличной или безналичной форме, в национальной или иностранной валюте), переданные в банк их собственниками для хранения на определенных условиях. Операции, связанные с привлечением денежных средств во вклады, называются *депозитными.*

 Рассмотрим основные виды депозитов и разработаем классификацию де­позитов по различным категориям (*Таблица 1.1*).

*Таблица 1.1.* Классификация депозитов.

|  |  |
| --- | --- |
| **категории** | **виды депозитов** |
| *по категориям вкладчиков* | 1. депозиты юридических лиц
2. депозиты физических (частных) лиц
 |
| *по срокам* | 1. краткосрочные
2. долгосрочные
 |
| *по формам изъятия* | Вклады до востребования:1. бессрочные вклады
2. депозитные сертификаты
3. вклады на текущие счета

Срочные вклады:1. сберегательные вклады
2. вклады, зарегистрированные на установленный срок
3. депозитные сертификаты
4. вклады с предварительным уведомлением о снятии средств
 |
| *По установленной процентной ставке* | 1. вклады с фиксированной процентной ставкой
2. вклады с плавающей процентной ставкой
3. вклады без начисления процентной ставки
 |
| *По валюте вклада* | 1. вклады в национальной валюте
2. вклады в иностранной валюте
 |

\*Источник: таблица составлена автором.

***Вклады до востребования***размещаются в банках на различных счетах, открываемых клиентом. Принимая *вклад до востребования* и открывая текущий счет, банк дает клиенту (фирме), государственному учреждению, частному лицу обязательство выплачивать по его требованию без предварительного уведомления любые суммы в пределах вклада, как наличными деньгами, так и в форме безналичных расчетов. Такими являются: расчетные текущие и бюджетные счета юридических и физических лиц, специальные счета, на которых хранятся целевые средства, контокоррентные, корреспондентские счета по расчетам с другими банками, а так же средства на расчетных счетах, бессрочные сберегательные сертификаты.

*Счета в банке* – сердцевина его взаимоотношении с клиентом, а рост суммы средств на счете нередко рассматриваются как главный показатель работы предприятия. Среди них для обслуживания текущей (основной) деятельности выделяют счета до востребования, именуемые в силу особенностей каждой страны, по разному (расчетные, лицевые, текущие). Средства на текущих счетах, как юридических, так и физических лиц в настоящее время являются наиболее выгодным видом ресурса. Средства могут вноситься и сниматься с них как частями, так и полностью по первому требованию вкладчика. На текущих счетах хранятся кратковременно высвобождающиеся денежные средства предприятий или денежные суммы частных лиц, находящиеся в обороте. Инициатива открытия такого счета исходит от самих клиентов в связи с потребностью производить расчеты, совершать платежи и получать денежные средства в свое распоряжение. В зарубежной литературе данные виды счетов определяются как трансакционные. Режим работы данных счетов регулируется договорам банковского счета и договором корреспондентского счета.

*Контокоррентный счет* – это единственный активно-пассивный счет, он предоставляется на разрыв в платежном обороте клиента, когда его текущие финансовые потребности превышают имеющиеся у него собственные ресурсы. Кредитование осуществляется в пределах кредитной линии. Ее размер устанавливается на год на основании балансовых данных заемщика о размещении оборотных средств и имеющихся в его распоряжении источников формирования. Весь платежный оборот концентрируется на контокорренте, и расчетный счет заемщика закрывается. Сальдо на контокорренте может быть дебетовым и кредитовым. Кредитовое сальдо дает основание для уплаты процентов в пользу клиента. Плата за данное сальдо практически соответствует размеру процентов по счетам до востребования /7/.

***Срочные депозиты*** *–* это денежные средства, зачисляемые на депозитные счета на строго оговоренный срок с выплатой процента. Ставка по ним зависит от размера и срока вклада. В связи с этим срочные депозиты классифицируются в зависимости от срока: депозиты со сроком на 1, 3, 6, 9 месяцев и далее по годам 1, 2, 3 года.

 То обстоятельство, что владелец срочного вклада может распоряжаться им только по истечении оговоренного срока, не исключает возможности досрочного получения им в банке своих денежных средств. Однако в этом случае у клиента понижается размер процента по вкладу. Банк заинтересован в привлечении срочных вкладов, так как они стабильны и позволяют банку располагать средствами вкладчиков в течении длительного времени. Внесение средств на срочный депозит оформляется специальным договором – договором банковского вклада. Банк самостоятельно разрабатывает форму депозитного договора, которая по каждому отдельному виду вклада носит типовой характер.

 *Депозитный сертификат* – является разновидностью срочного вклада, это письменное свидетельство банка о внесении денежных средств, которое дает право вкладчику на получение по окончании установленного срока суммы вклада и процентов по нему. Депозитный сертификат выдается только юридическим лицам. Он может быть именным и на предъявителя. Право на получение вклада по депозитному сертификату может быть передано другому лицу. Депозитный сертификат выпускается банками под определенный в договоре процент на конкретный срок или до востребования. Процентная ставка по сертификатам устанавливается в момент их выпуска. Для физических лиц используются *сберегательные сертификаты,* выдаваемые банком, как на фиксированный срок, так и до востребования.

*Сберегательные вклады –* в зависимости от особенностей их хранения подразделяются на: срочные; срочные с дополнительными взносами, выигрышные; денежно-вещевые выигрышные; молодежно-премиальные; условные на предъявителя; текущие счета; до востребования; сберегательные сертификаты и пластиковые карточки. Они вносятся и изымаются в полной сумме или частично и могут удостоверяться сберегательной книжкой.

Достоинством срочных депозитов для клиентов является получение высокого процента, а для банка – возможность поддержания ликвидности с меньшим оперативным резервом.

Недостаток срочных депозитов для клиентов в низкой ликвидности и невозможности использовать средства на счетах срочных депозитов для расчетов и текущих платежей, а также для получения наличных денег.

Множество депозитов способно создать банку ссудный капитал, который он затем разместит на выгодных условиях в любой сфере хозяйства. Разница в процентах по депозитам и процентах, получаемых от заемщиков капитала, есть вознаграждение банку за проведенную им работу по привлечению свободно денежных средств и размещению ссудного капитала.

 С переходом к рыночной экономике открылся новый этап в развитии бан­ковского дела, заключающийся в развитии депозитного рынка. От эффективно­сти функционирования депозитного рынка зависят не только своевременное получение средств отдельными субъектами рынка, но и темпы экономического роста государства в целом.

 В механизме функционирования депозитного рынка огромная роль принадлежит банкам, как практически основным субъектам де­позитного рынка. Аккумуляция денежных доходов и сбережений населения, традиционная функция банков. Банки аккумулируют временно неиспользуемые денежные доходы и сбережения населения. Хранение денежных сбережений во вкладах выгодно как для населения, так и для государства. Вкладчикам выпла­чивается доход в виде процента или выигрышей.

Депозитный рынок - многоаспектное явление, составляющее предмет ис­следования банковского дела. Рассмотрим структуру депозитного рынка (*Таб­лица 1.2*).

**Таблица 1.2. Структура депозитного рынка.**

|  |
| --- |
| **Депозитный рынок** |
| Объекты (инструменты) депозитного рынка | Субъекты (участники) депозитного рынка |
| Сбережения | Вкладчики |
| Депозиты | Банковская система |
| Вклады | Государство |

\*Источник: таблица составлена автором.

Как и на всяком рынке, на депозитном рынке присутствуют свои участни­ки и инструменты, с помощью которых осуществляются необходимые опера­ции. Критерием определения данного понятия является целевая функция каж­дого из субъектов депозитного рынка. Общепринято различать следующих субъектов (участников) данного рынка:

• банковская система - в лице банков второго уровня (осуществляющих привлечение депозитов),

• вкладчики - в лице населения, предприятий, вкладывающих депозиты;

• государство - в лице Национального банка (как регулирующего и кон­тролирующего органа).

Согласно данной таблице каждый из участников депозитного рынка вы­полняет в функционировании данного рынка ту или иную, свойственную толь­ко ему роль. Так, например *банковская система* привлекает временно свобод­ные денежные средства во вклады и депозиты на возвратной основе. Выте­кающие отсюда функции включают в себя: предоставление качественного уровня услуг и определенный их ассортимент; установление оптимальной ставки вознаграждения; реализацию оптимальной депозитной политики; гаран­тирование надежности и сохранности вложенных средств.

Основной целью присутствия *вкладчиков* на депозитном рынке является потребность в ликвидном вложении сбережений во вклады и депозиты. Поиск наиболее надежных банков, наиболее высоких процентных ставок, предостав­ляемых банками, вложения с целью сохранности - это самые основные функ­ции вкладчиков на депозитном рынке.

Роль *государства* заключается в гарантировании надежности банков, над­зоре и контроле банков второго уровня в части выполнения пруденциальных нормативов.

Таким образом, мы выделили на депозитном рынке основных его участни­ков и те функции, которые они выполняют.

Одним из объективных факторов развития депозитного рынка является реализация оптимальной депозитной политики, которая в силу определенных причин имеет огромное значение для осуществления эффективной банковской деятельности по привлечению средств в депозиты и эффективному управлению ими.

## **1.2 Стратегия формирования депозитной политики банка.**

Коммерческие банки, как уже было отмечено, начинают активную дея­тельность по привлечению вкладов населения на взаимовыгодной основе. Ус­пех и эффективность их деятельности зависят, прежде всего, от общей эконо­мической ситуации, от законодательной базы, стабильности политической сис­темы и ряда других обстоятельств. От самих же банков зависит выработка ра­дикальных путей развития в условиях прессинга конкурентной борьбы.

Система планирования в банках представляет собой разработку стратегии, политики и тактики деятельности в рыночной экономике. Стратегия определяется на основе системы прогнозов и планов долгосрочного развития (для банков от 18 месяцев до 3 –5 лет), политика – среднесрочными планами, а тактика – краткосрочными, оперативными, гибкими планами (программами) сроком от нескольких месяцев до одного года.

Одним из важных аспектов деятельности банка является реализация оптимальной депозитной политики, которая в силу определенных причин имеет огромное значение для осуществления эффективной банковской деятельности по привлечению средств в депозиты и эффективному управлению ими.

Основным документом, регламентирующим в коммерческом банке процесс привлечения временно свободных средств предприятий, организаций и населения на счета в банк в различного рода депозиты (вклады), является « Депозитная политика банка». Этот документ разрабатывается каждым банком самостоятельно на основе стратегического плана банка, анализа структуры, состояния и динамики ресурсной базы банка и исходя из перспектив ее развития, а так же в тесной связи с такими документами, определяющими основные направления и условия размещения привлеченных средств, как «Кредитная политика» и «Инвестиционная политика». В документе «Депозитная политика» должна быть определена его стратегия по привлечению средств, для выполнения уставных требований, целей и задач, определенных меморандумами по кредитной и инвестиционной политике, с ориентиром на поддержание банком своей ликвидности и обеспечение прибыльной работы. Конкретно в нем банк предусматривает: перспективы роста собственных средств банка (капитала), а отсюда соотношение между собственными и привлеченными средствами; структуру привлеченных и заемных средств (вклады, депозиты, межбанковские кредиты, и т. д.); предпочтительные виды вкладов и депозитов; соотношение между срочными депозитами (вкладами) и на срок «до востребования»; основной контингент по вкладам и депозитам, т. е. категорию вкладчиков; географию привлечения и заимствования средств; условия привлечения депозитов; способы привлечения (на основе договоров банковского счета, корреспондентского счета, банковского вклада (депозита), путем выпуска собственных сертификатов; новые формы привлечения средств в депозиты; особые условия открытия отдельных видов депозитов, меры по соблюдению нормативов риска банка по привлеченным средствам /13/.

Разработкой и реализацией депозитной политики банка занимаются в тесной взаимосвязи друг с другом целый ряд структурных подразделений банка и в том числе органы управления. Для осуществления практической деятельности по привлечению средств банки разрабатывают Положения по депозитным операциям (отдельно по вкладам физических лиц и по депозитам юридических лиц); в которых оговариваются: правила и условия приема депозитов, правовой статус субъектов договорных отношений; порядок заключения договора банковского вклада, его содержание, способы приема и выдачи вклада; перечень документации, необходимой для открытия и пользования вкладом, и требования, предъявляемые к ним; права вкладчиков и обязанность банка; способы начисления и выплаты процентов по вкладам.

Во внутрибанковских инструкциях о порядке совершения конкретных депозитных операций предписывается организация работы филиала (подразделения) банка с различными категориями вкладчиков; порядок оформления документов, соответствующих совершению этих операций, схема их документооборота; отражение в бухгалтерском учете операций по приему и выдаче депозитов, начислению и уплате процентов по ним.

Депозитная политика представляет собой систему мер, направленных на мобилизацию свободных денежных средств юридических и физических лиц в форме депозитов с целью последующего активного их использования на взаи­мовыгодной основе. Денежные средства, передаваемые одним лицом другому на условиях возврата данной суммы в номинальном выражении, с добавлением заранее оговоренной надбавки, выступают выгодным средством не только для вкладчиков, так как они получают вознаграждение, но и для самих финансовых посредников. Множество депозитов способны создать ссудный капитал, кото­рый затем размещается на выгодных условиях в любых сферах экономики.

Система отношений, с помощью которых формируется депозитная поли­тика банка, представляет собой комплекс мер по привлечению вкладчиков и совершенствованию качества обслуживания клиентов - на основе ликвидности, надежности и прибыльности вложений.

Важнейшая задача депозитной политики заключается в создании необхо­димых условий для увеличения депозитной базы банка.

Во-первых, разрабатываемая банком стратегия и тактика привлечения де­позитов содействует увеличению числа потенциальных вкладчиков. Привлека­тельная депозитная политика, создание выгодных условий вложения средств для вкладчиков, повышают конкурентоспособность данного банка перед дру­гими.

Во-вторых, за счет увеличения числа клиентов-вкладчиков увеличивается количество привлеченных средств, что позволяет банку активизировать кре­дитную политику. То есть, благодаря эффективному курсу депозитной политики, у банка появляется возможность не прибегать к различным дорогостоящим за­имствованиям на межбанковском кредитном рынке или искать другие источ­ники привлечения средств. В связи с этим, коммерческие банки должны постоянно заботится, как о количественном, так и о качественном улучшении своих депозитных средств. Они используют для этого различные методы: процентную ставку, различные услуги и льготы для вкладчиков.

При этом банки соблюдают несколько основополагающих принципов организации депозитных операций.

1. Депозитные операции должны содействовать получению прибыли или создавать условия для получения прибыли в будущем.
2. Депозитные операции должны быть разнообразными и вестись с различными субъектами.
3. Особое внимание в процессе проведения депозитных операций следует уделять срочным вкладам.
4. Должны обеспечиваться взаимосвязь и согласованность между депозитными операциями и кредитными операциями по срокам и суммам.
5. Организуя депозитные и кредитные операции, банк должен стремиться к минимизации свободных ресурсов.
6. Банку следует принимать меры к развитию банковских услуг, которые способствуют привлечению депозитов.

 Организация депозитной политики базируется на принципе формирования эффективного депозитного портфеля. В условиях рынка место и роль депозит­ного портфеля в общей стратегии развития банка значительно возрастает, что обусловливается увеличением количества и качества предлагаемых услуг, рос­том различных видов депозитов, и, в связи с этим, расширением границ соци­альной деятельности государства.

 Депозитный портфель - это совокупность всех видов депозитов, вложен­ных в банк вкладчиками. Депозитный портфель, являясь инструментом реализации депозитной политики, отражает источники формирования и направления использования денежных средств. Судить о нем можно по пассивной части ба­ланса банка. Составляемый баланс банка выступает действенным орудием бан­ковского финансового контроля. Через балансовые показатели можно следить за течением всех банковских операций в целях контроля, за финансовым со­стоянием. То есть, переход денежных средств из пассивов в активы осуществ­ляется путем трансформации депозитного портфеля в кредитный портфель банка.

Банки, в процессе осуществления своей деятельности сталкиваются с ог­ромным количеством рисков. Наиболее распространенный вид риска - это риск, связанный с депозитными операциями банка. Поэтому задачей банка яв­ляется эффективное управление депозитным портфелем.

Специфика управления депозитными операциями в банках определяется решением ряда поставленных задач, к которым относятся:

1. Создание условий для успешного проведения депозитных операций в условиях межбанковской конкуренции.

2. Соблюдение интересов вкладчиков (депозиторов) путем обеспечения гарантий, надежности, качества обслуживания в интересах достижения макси­мальной устойчивости деловых связей.

3. Гарантия получения банком намеченной планом прибыли.

4. Управление рисками.

5. Управление человеческими ресурсами.

Успешная деятельность банков зависит, прежде всего, от решения этих основных задач. Таким образом, анализ деятельности коммерческих банков по привлече­нию депозитов позволит лучше ознакомиться с проблемами, существующими на данном этапе, и выработать дальнейшую стратегическую программу разви­тия.

С целью выявления проблем развития депозитного дела автором был осуществлен SWОТ-анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, с которыми могут столкнуться казахстанские банки при осуществлении депозит­ных операций.

В коммерческих банках существуют внутренняя и внешняя среда, в кото­рых происходят те или иные изменения. Внутренняя среда (или микро-уровень) включает в себя финансовый менеджмент, кадровый менеджмент, банковский маркетинг. Внешняя среда (или макро-уровень) состоит из внешней среды пря­мого воздействия и внешней среды косвенного воздействия. Внешняя среда прямого воздействия охватывает вкладчиков: физических и юридических лиц, конкурентов. Внешняя среда косвенного воздействия включает в себя следую­щие факторы: экономический, демографический, социальный, географический.

На основе проведенного исследования были выявлены следующие результаты (*Таблица 1.3*).

***Таблица 1.3.* SW0Т-анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз в коммер­ческих банках при работе с депозитными операциями.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Сильные стороны | Слабые стороны | Возможности | Угрозы |
| Внутренняя среда |
| Депозитная политика |  |  |  |
| Дифференциация ви­дов депозитов, увели­чение количества ти­пов вкладов физиче­ских и юридических лиц | Тенденция роста де­нег на срочных депо­зитных счетах по сравнению с депози­тами до востребова­ния | Возможность активи­зации работы по соз­данию системы гаран­тирования вкладов до востребования | Снижение ставок по депозитам может впоследствии при­вести к оттоку сбе­режений со счетов в другие виды вложе­ний (более доход­ные) |
| *Кадровый менеджмент* |
| Оперативная работа банковских работни­ков с вкладами, депо­зитными счетами, благодаря современ­ным банковским тех­нологиям | Недостаточно разви­тая система консуль­тирования и разъяс­нительных работ со­трудниками банка непосредственно с населением по вопро­сам выгодности вло­жения сбережений | • обучение персонала• переквалификация, специализация • открытие отделов консультирования • проведение тренингов с потенциальными вкладчиками | Из-за отсутствия информации и опыта у вкладчиков воз­можна недостаточ­ная аккумуляция банками свободных денежных средств |
| *Банковский маркетинг* |
| Проведение активной рекламной кампании не только в СМИ, но и задействование других видов рекламы | Недостаточная оценка риска в банковскойдеятельности, по депозитным операциям | Разработка комплекс­ной маркетинговой программы по привле-чению депозитов | Несвоевременное выявление проблем может привести к неблагоприятным последствиям |
| Вешняя среда прямого воздействия |
| *Вкладчики - фюююююффифффифизические физические лицалица* | *физические лица* |  |  |
| Увеличение числа вкладчиков готовых вкладывать свои средства в сбережения | Недостаточная осведом-ленность некоторых вкладчиков о видах и преимуществах тех или иных депозитов | Постоянное повышение индивидуальными вкладчиками уровня своей компетенции в вопросах вложения средств | Незнание и некомпетентность может привести к скоплению средств на руках у населения |  |
| *Вкладчики - юрюридические юридические* лица | *юридические лица* |  |  |
| Благодаря качественному обслуживанию увеличение доверияюридических лиц к банкам | Недостаточное разви­тие производствен-ного комплекса | Кредитование реального сектора экономики может вернуть крди –туемые банком деньги обратно - в виде депозитов | Активное развитие фондового рынка может привести к утечке капитала с депозитных счетов в ценные бумаги |
| *Конкуренты**ренты* |
| Каждый банк имеет свою индивидуаль-­ность и, тем самым, своих постоянных клиентов | Достаточно агрессив­ная реклама крупных банков приводит к оттоку клиентов в менее крупных бан­ках | Отслеживание ситуа­ции и возможностей конкурентов | Концентрация банковских капиталов, укрупнение банков второго уровня (осо-­бенно крупных) мо­-жет привести к мо-­нопольному положе-­нию на депозитном рынке |
| ***Внешняя среда косвенного воздействия*** |
| *Экономический фактор* |
| Оживление производ-­ства, увеличениеобъемов сырьевогоэкспорта, снижение без-­работицы | Рост курса Иностранной валюты по отно-­шению к национальной | Создание благоприят­ного инвестиционного климата и гарантия тенговых вкладов (в случае изменения курсовой разницы) | Нестабильная экономическая ситуация может привести к изъятию вкладов со счетов |
| *Демографический фактор**рический* |
| Активная часть населения остается единственным инвестором на депозитном рынке | Малая численность населения, низкие демографические показатели, эмиграция населения | Государственнаяполитика по стимулированию прироста населения | Малое количество населения – малое количество вкладов |
| *Социальный фактор* |
| Нормализация ситуации на рынке труда | Недостаточная социальная защищенность некоторых слоев населения | Государственная политика формирования доходов населения | Недостаточные доходы населения при-­ведут, наряду с инфляцией, к тенден­цииснижения спро­са на депозиты |
| *Географический фактор* |
| Для жителей г. Алматы концентрация бан-ков на единой тер –ритории, для регионов филиалы крупных банков | Отдаленность регионов от банковскихучреждений, недостаточная филиальная сеть, неудобное территориальноерасположение | Создание филиалов не только крупных банков, специализирую-щихся на депозитах | Вложение денег вдругие сферы |

\* Источник: таблица составлена автором на основе изучения факторов, влияющих на развитие депозитного рынка

Исходя из выявленных проблем, можно разработать стратегию формиро­вания депозитной политики. В целях усиления финансовой стабильности ком­мерческих банков необходимо формирование эффективной банковской поли­тики, одной из составляющих которой является депозитная политика. По мне­нию Г.С. Пановой, депозитная политика представляет собой "...банковскую политику по привлечению средств в депозиты и эффективному управлению ими, или стратегию и тактику банка по привлечению средств вкладчиков и других кредиторов и определению наиболее эффективной комбинации ресур­сов" /9/.

Формирование депозитной политики должно осуществляться в три этапа:

1. Этап исследования.
2. Этап планирования.
3. Этап принятия и реализации решений (*См. схему 1.1).*

***Схема 1.1* Этапы формирования депозитной политики.**

На *этапе исследования* банк изучает потребности клиентов: какие виды депозитов наиболее привлекательны, какие процентные ставки устанавливать на тот или иной вид депозитов, вкладов. Все это должно реализовываться с учетом возможностей банка по осуществлению тех или иных банковских опе­раций. На данном этапе также банком осуществляются изучение и анализ рын­ка, которые включают в себя: анализ окружающей среды, рынка, места и роли банка на этом рынке. То есть такие параметры, как географическое положение банка, близость к клиенту, достаточность филиальной сети, город или сельская местность, наличие конкурентов необходимо изучать и принимать во внимание на начальной стадии выработки депозитной политики.

На *этапе планирования* банк осуществляет анализ и оценку прибыли по депозитным операциям, планирует возможные риски, расширяет ассортимент предоставляемых услуг и т.д.

*Этап принятия и реализация решений, -* пожалуй, наиболее важный и от­ветственный, поскольку на данном этапе решается, какой объем депозитов бу­дет привлечен на запланированный период. Здесь играет роль такой фактор, как сама процедура привлечения средств в депозиты (успешная работа персо­нала банка с клиентами: разъяснительная работа по видам, срокам и преимуществам вкладов и т.д.). Немаловажную роль на данном этапе играет также рек­лама и производство рекламной кампании. И, наконец, от банка зависит пра­вильное и эффективное управление активами и пассивами для более рацио­нального использования финансовых средств и сокращение дисбаланса между привлекаемыми и вкладываемыми средствами.

Разработка и обеспечение депозитной политики включает в себя разработки таких важнейших направлений как:

* товарная политика, включая инновационную;
* политика продаж;
* политика ценообразования;
* сервисная политика, включая кадровую;
* рекламная политика

 ***Товарная стратегия и политика*** производится в системе маркетинга, связаны с выбором и осуществлением планирования процесса предоставления, предложения и продажи банковских депозитов. Сущность товарной политики заключается в определении и поддержании оптимальной структуры набора предоставляемых банком депозитных услуг, которые необходимо продавать с точки зрения целей самого банка. Основными задачами товарной политики являются: определение и удовлетворение запросов потребителей-клиентов; оптимальное использование технологических знаний и опыта самого банка; оптимизация финансовых результатов; превращение потенциальных депозитных услуг в реальные и соблюдение принципов гибкости процессов предоставления депозитных услуг; оптимальной квалификации кадров и т. д. /8/.

 Товарная политика включает *- стратегию расширения контролируемых рыночных сегментов* и предполагает увеличение объема существующих депозитных услуг на уже завоеванных рынках. Для осуществления такой стратегии имеются следующие возможности:

* найти и использовать слабые стороны депозитных услуг предоставляемых конкурентами;
* убедить потенциальных потребителей воспользоваться услугой именно данного банка и привлечь новых клиентов.
* Предложить дополнительные услуги, связанные с приобретением, предоставлением и сервисом депозитных услуг.

*Стратегия развития продукта* основана на интенсивной научно-исследовательской работе по совершенствованию уже предоставляемых депозитных услуг, расширении их модификаций и способа предоставления, что улучшает их потребительские свойства. Иными словами необходимо произвести позиционирование депозитов, что означает определение их особенностей, характерных черт, которые отличают их от аналогов. Позиционирование укрепляет позицию конкретного депозита на определенном рыночном сегменте и повышает его соответствие потребностям определенных клиентов.

Далее необходимо определить *ассортиментную политику,* т. е. оптимальный набор предоставляемых депозитов, наиболее предпочтительных для успешной работы на конкретном рынке и обеспечивающую необходимую экономическую эффективность деятельности банка в целом. Ассортиментная стратегия может выражаться в выработке следующих направлений:

* товарная дифференциация, т. е. выделение банком своих собственных депозитных продуктов отличных от продуктов конкурентов, обеспечивая для них отдельные ниши спроса;
* узкая товарная специализация (конкретная деятельность банка на предоставлении определенных банковских услуг).Чаще всего на это направление ориентируются специализированные банки;
* товарная диверсификация, которой в основном придерживаются универсальные банки;

*Стратегия завоевания новых рынков* предполагает расширение сферы обслуживания внешних и внутренних рынков, увеличение количества реальных вкладчиков. В основе этой стратегии лежит производственная маркетинговая концепция, и руководство банка предпринимает такие шаги как:

* изучение демографических рынков (для новых социальных групп населения);
* анализ рынка розничных организаций (контрагентов, поставщиков, конкурентов);
* анализ специфики отдельных географических рынков.

***Политика продаж.*** Разработанная стратегия политики продаж включает комплексный анализ и обслуживание клиентов, т. е. изучение оптимально возможных вариантов предоставления пакета депозитных услуг для максимально полного удовлетворения запросов традиционных рынков и потребителей и привлечения новых. Основными задачами политики продаж банков и банковских учреждений являются:

* анализ рынка, включающий определение общей доли рынка, обслуживаемой конкретным банком;
* доли рынка запасов и депозитов по категориям клиентов и их принадлежности к разным отраслям; доли контролируемого рынка по сравнению с институтами парабанковской системы[[1]](#footnote-1); анализ маркетинговой информации, содержащей классификацию клиентов по географическому, половозрастному признакам, уровню доходов и прочее.

Для этой цели необходимо проанализировать некоторые основные факторы, оказывающие влияние на политику продаж.

1. Анализ конкретного рынка, рыночного сегмента («ниши», «окна»). Сегмент рынка – это:
* Выделенная определенным образом часть рынка, на которой реализуются определенного вида банковские услуги;
* Выявление групп потенциальных и реальных потребителей, составляющих одну или части некоей конкретной аудитории. Естественно, что отдельные элементы этих групп должны обладать какими-то общими признаками, по которым их классифицируют;

Понятие «рыночный сегмент» охватывает большое количество производителей и потребителей. В зависимости от критерия выделения конкретного сегмента и признака сегментации рынка набор предоставляемых услуг может быть географический, национальный, половозрастной, профессиональный экономический, имущественный.

К *географическим* признакам относятся: величина региона, плотность и чис­ленность населения, климатические условия, административное деление (город, село), отдаленность от банка и т.д. Применение данного признака особенно не­обходимо, когда на рынке существуют климатические различия между региона­ми или особенности культурных, национальных, исторических традиций, а так­же потребительских привычек и предпочтений.

*Демографические* признаки - возраст, пол потребителя, размер и жизненный цикл семьи, количество детей - относятся к наиболее часто применяемым крите­риям сегментации. Это обусловлено доступностью их характеристик, а также наличием между ними и спросом на банковские услуги (объемом продаж) суще­ственной корреляционной связи.

Возрастное деление клиентуры банка определяется понятием *жизненного цикла*, которое предполагает, что человек на протяжении сво­ей жизни от рождения до смерти проходит ряд последовательных стадий. На каждой из них у него возникают определенные потребности, то есть со временем у людей меняются вкусы, желания и ценности. Классическую дифференциацию потребителей с учетом последовательности важных этапов в жизни взрослого человека используют в своей книге «Жизнен­ный цикл и финансовые возможности потребителей» Джон Б. Лансинг и Джеймс Н. Морган //, делая основной акцент на семью (*табл. 1.4*):

**Таблица 1.4 Сегментация потребителей по этапам жизненного цикла**

|  |  |
| --- | --- |
| *Этап жизненного цикла* | *Возможные сегменты* |
| Незамужний, холостяцкий период | Молодые, отдельно живущие люди |
| Недавно созданные семьи | Молодожены без детей |
| Полная семья, 1 стадия | Молодые супружеские пары с маленькими детьми до 6 лет |
| Полная семья, 2 стадия | Молодые супружеские пары с детьми 6 и более лет |
| Полная семья, 3 стадия | Супружеская пара, живущая вместе с несовершен­нолетними детьми |
| «Пустое гнездо», 1 стадия | Пожилые супружеские пары работающие, с которыми не живут дети |
| «Пустое гнездо», 2 стадия | Пожилые супружеские пары на пенсии, с которы­ми не живут дети |
| Престарелые одиночки | Вдовствующие лица, с которыми не живут дети |

 \* Лансинг Дж. Б. Морган Дж. Н. «Жтзненный цикл и финансовые возможности потребителей.» Пер. с англ.

Банки также должны учитывать возрастную дифференциацию при выявлении целевых рынков в общей массе клиентов, которая может выгля­деть следующим образом (*табл. 1.5*):

Банку легко осуществить сегментацию клиентов по возрастному признаку, так как при открытии банковских счетов с ними проводят беседу и заполняют данные лицевого счета, содержащие подробные сведения о возрасте, составе се­мьи, семейном положении, уровне образовании и т.п.

*Социально-экономические* признаки предполагают выделение групп клиен­тов на основе общности социальной и профессиональной принадлежности, уровня образования и доходов, семейного статуса и национальности и др. Так, чем выше доход семьи, тем больше у нее потребность в разнообразных банков­ских услугах. Семейный статус также имеет значение, ибо как правило, одиноч­ки меньше пользуются банковскими услугами.

Люди, имеющие хорошую, стабильную работу и перспективы продвижения по службе, предъявляют повышенный спрос на ссуды и услуги по хранению сбережений. Они наиболее привлекательны как объект маркетинговой стратегии коммерческого банка, так как имеют устойчивый и растущий доход.

**Таблица 1. 5 Сегментация клиентов банка по возрастному признаку**

|  |  |
| --- | --- |
| Возрастной признак | Сегментация клиентов |
| Молодежь (16-22 года) | Студенты; лица, начавшие работать; взрослые, го­товящиеся к браку |
| Молодые люди, образовавшие се­мью (25-30 лет) | Люди, покупающие дома и потребительские това­ры длительного пользования (впервые); люди с карьерой, но ограниченными финансами. Задача -улучшение жилищных условий, обеспечение фи­нансовой защиты семьи, предоставление образо­вание детям |
| Лица «зрелого возраста» (40-55 лет) | Наблюдается рост доходов по мере снижения фи­нансовых обязательств. Цель - планирование стра­хового и пенсионного обеспечения |
| Лица, готовящиеся к уходу на пенсию (55 и более лет) | Имеющие накопленный капитал стремятся его со­хранить и обеспечить настоящий устойчивый до­ход |

\* Лансинг Дж. Б., Морган Дж. Н. "Жизненный цикл и финансовые возможности потребителей/' Пер- с англ, М. 1971,с.48

1. Выявление и анализ деятельности конкурентов. Для этой цели необходимо:
* выявить потенциальных и реальных конкурентов в каждом рыночном сегменте; банки производящие услуги заменители в сегменте. К ним относятся банки и банковские учреждения, предоставляющие услуги-аналоги в тех же рыночных сегментах; банковские учреждения обслуживающие другие рынки услугами-аналогами и вторжение которых на данный рынок является весьма вероятным;
* сгруппировать банки конкуренты;
* провести оперативный и перспективный анализ деятельности конкурентов.

***Политика ценообразования.*** При решении вопросов относительно цен на услуги по содержанию депозитов руководство банков сталкивается со старой дилеммой: банки должны обеспечивать достаточно высокие процентные доходы клиентам для привлечения и содержания вкладов, но так же должны избегать слишком высоких процентных ставок, которые могут поглотить любые прибыли, получаемые от использования средств с депозитов. Жесткая конкурентная борьба за депозиты усложняет решение этой проблемы, поскольку конкуренция ведет к росту процентных издержек по депозитам и одновременно снижает ожидаемые прибыли от оборота привлеченных средств.

Рынок, а не отдельный банк, в конечном счете, устанавливает уровень всех цен. В связи с этим руководство банка должно решать, желает ли оно привлечь больше депозитов и держать их все в настоящее время, предлагая вкладчикам, по крайней мере, определенную рынком цену, или же оно хочет избавиться от депозитов, предлагая клиентам депозиты на условиях ниже рыночных. Управляющие банками часто должны выбирать между ростом и прибыльностью.

Определяющим фактором при установлении размера процентной ставки по срочным вкладам (депозитам) является срок, на который размещаются средства: чем длительней срок, тем выше уровень процента. Не менее важным фактором является сумма вклада, и, следовательно, чем больше сумма вклада и дольше срок его хранения, тем выше по нему процентная ставка. Существенным моментом является и частота выплаты дохода по вкладам (депозитам). Ставка процента по вкладу находится в обратной зависимости от частоты выплаты дохода, т. е. чем реже они осуществляются, тем выше уровень устанавливаемой банком процентной ставки по вкладу (депозиту). Выплата процентов по вкладу (депозиту) может производится:

* ежемесячно;
* один раз в квартал;
* по окончании срока действия договора.

В целях стимулирования привлечения на срочные счета в банк средств клиентов в условиях вкладов (депозитов) может предусматриваться капитализация процентов. Она возможна, если банком при расчете дохода используется техника сложных процентов (начисление процента на процент).

В мировой банковской практике существуют различные методы образования цен на депозиты, предлагаю рассмотреть некоторые их них /17/.

*Образование цен на депозиты по методу «издержки плюс прибыль».* Идея оплаты клиентами всех издержек по обслуживанию депозитов принимается не всеми банками. На самом деле в течении 60-х гг. приветствовалось как разумное нововведение идея о том, что клиенты должны получать больше бесплатных услуг. Это отвечало растущим требованиям со стороны других финансовых посредников, которые захватили традиционные рынки банков и отвлекали значительные объемы банковских депозитов. Однако вскоре многие банки стали задаваться вопросом о разумности новой стратегии маркетинга, поскольку их захлестнул поток многочисленных мелких, требующих больших затрат депозитов, которые раздули текущие расходы банков. Таким образом цена услуги может быть разделена на составляющие по следующей схеме:

***Схема 1.2* Схема ценообразования по методу «издержки плюс прибыль».**

СХЕМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПО МЕТОДУ «ИЗДЕРЖКИ ПЛЮС ПРИБЫЛЬ»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Операционные расходы на единицу услуг по депозитам | **=** | Удельная цена услуг для клиента по каждому виду депозитов | ***+*** | Ожидаемые накладные расходы по всем видам операций с депозитами |  |  | ***+*** | Планируемая прибыль по каждому виду услуг по депозитам |  |

\*Источник: Питер Роуз. Банковский маркетинг. – М.1997 г.

Связь между ценой депозитов и издержками банка, как показывает приведенная выше формула, позволяет банкам более точно соотносить цены и издержки и ограничивать количество многих ранее бесплатно предоставляемых услуг. Ценообразование по методу «издержки плюс прибыль» требует точного расчета стоимости каждого вида услуг по депозитам. Как это можно сделать? Один из широко используемых методов, обсуждаемых Симонсоном и Марксом и Эдмистером, заключается в калькулировании цены депозита на основе издержек банка. Банку необходимо: 1) рассчитать ставку накладных расходов по каждому источнику средств банка (включая резервы, требуемые центральным банком, страховые взносы по депозитам); 2) умножить каждую ставку накладных расходов на относительную величину средств банка, поступающих из каждого источника; 3) суммировать все полученные величины, чтобы определить средневзвешенную стоимость средств банка. Данный метод, так называемый *метод общего фонда средств*, основан на допущении, что не существует стоимости отбельного вида депозита как такового, а скорее есть средневзвешенная стоимость всех финансовых источников банка (*Таблица 1.6*).

***Таблица 1.6.* Образование цен на депозиты по методу общего фонда средств.**

|  |
| --- |
| СХЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ДЕПОЗИТОВ БАНКА И ДРУГИХ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ ПО МЕТОДУ ОБЩЕГО ФОНДА СРЕДСТВ |
| **Этот метод калькулирования средств банка нацелен на будущее. Он позволяет ответить на вопрос: какую минимальную норму отдачи мы должны иметь, чтобы получить доход от каких либо кредитов и инвестиций в ценные бумаги в будущем, достаточный для покрытия издержек получения всех новых средств?****Предположим, что наша оценка будущих источников финансирования и финансовых издержек такова:**Возможность Абсолютная Часть новых Абсолютная Выплата Все опера-привлечения величина новых займов, величина процентов и ционные новых депозитов депозитов и которая будет денежных другие опера- издержкии недепозитных недепозитных вложена в средств, кото- ционные (в млн. дол.) заимов займов новые активы, рые будут издержки по (в млн. долл.) приносящие вложены в обслуживанию доход (в %) новые активы, займов по приносяшие отношению к доход (в млн. их абсолют- долл.) ному росту (в %) |
| Трансакционные процентные вклады 100 50 50 8 8Срочные депозиты 100 60 60 9 9Инвестиции Новых акционеров 100 90 90 13 13Итого: 300 200 30**Общая стоимость новых депозитов и заемных средств из других источников должна ровняться:**Общие расходы по Все ожидаемые депозитам и **=** операционные затраты **=** 30 млн. долл. **=**10%недепозитным Все ожидаемые новые 300 млн. долл.средствам средства**Но поскольку только 2\3 ожидаемых новых средств (200 млн. долл. из 300) будут фактически использоваться для приобретения приносящих доходы активов, то:**Предельная ставка Все ожидаемые по всем доходным **=** операционные затраты **=** 30 млн. долл.  **=**15%активам банка Сумма средств, факти- 200 млн. долл. чески помещаемая в новые активы**Таким образом банк должен получать, по крайней мере 15% (до уплаты налогов) в среднем от инвестирования всех новых средств, чтобы полностью покрыть все ожидаемые издержки, связанные с получением средств.**  |

\*Источник: Питер Роуз. Банковский маркетинг. – М. 1997 г.

***Таблица 1.7.* Схема ценообразования по депозитам по методу фактических средних издержек.**

|  |
| --- |
| СХЕМАТИЧНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СТОИМОСТИ ДЕПОЗИТОВ БАНКА И ДРУГИХ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ ПО МЕТОДУ фАКТИЧЕСКИХ СРЕДНИХ ИЗДЕРЖЕК |
| **Этот метод позволяет определить стоимость банковских средств с учетом их стоимости в прошлом. Для начала следует выяснить, какие средства собрал банк к данному моменту времени и сколько они стоят?**Средняя сумма Применяемая Совокупные про- средств привле- средняя про- центные выплаты Используемые источники ченных банком центная ставка по каждому источ- средств (в млн. долл.) нику средств (в млн. долл.)Беспроцентные депозитыдо востребования 100 0 0Трансакционные депозитыприносящие проценты 200 7 14Сберегательные счета 100 5 5Срочные депозиты 500 8 40Займы на денежном рынке 100 6 6 Совокупные полученные = 1000 Совокупные процентные = 65 средства выплаты**Тогда средние издержки, связанные с выплатой процентов по депозитам и займам на денежном рынке, равны:**Средневзвешенные расходы = Все процентные выплаты = 65 долл. = 6,5%на выплату процентов Совокупные привлеченные 1000 долл. средства**С привлечением депозитов связаны и другие операционные расходы, такие, как оплата труда и накладные расходы. Если их оценить в 10 млн. долл. , то мы получим:**Издержки при Другие опе-критической ставке рационныебезубыточности на = Проценты + расходы = 65 долл. + 10 долл. = 10% заемные средства, Все приносящие доход 750 долл.инвестируемые в активыприносящие доход активы**Ставка накладных расходов названа критической, поскольку банк должен получить, по крайней мере, эту ставку по своим приносящим доходы активам (главным образом по ссудам и ценным бумагам), чтобы покрыть все операционные расходы, связанные с привлечением заемных средств. Но как обстоят дела с акционерами банка и требуемой ими прибыли (допустим равной 12% после удержания налогов)?**Средневзвешенная Издержки Стоимость инвестицийполная стоимость = при критической + акционеров в банк = капитала ставке до вычета налогов  Издержки Издержки  = при критической + при критической ставке \* Инвестиции акционеров = ставке 1 – Налогоавя ставка Приносящие доход активы = 10% + 12% \* 100 млн. долл. = 10% + 2,5% = 12,5% 1 – 0,35 750 млн. долл.**таким образом, наименьшая норма отдачи от всех расходов, связанных с привлечением средств, которую банк может себе позволить, равна 12,5%.** |

\*Источник: Питер Роуз. Банковский маркетинг. – М. 1997 г.

*Установление процентных ставок на депозиты по пределъным издержкам.* Многие финансовые эксперты приходят к общему мнению, что, когда это возможно, для определения цены депозитов должны использоваться не средневзвешенные, а предельные издержки, т. е. дополнительные расходы, связанные с привлечением новых средств. Причина состоит в том, что частые изменения процентных ставок делают величину средних издержек ненадежной и нереалистичной базой для установления цен на депозиты. Например, если процентные ставки снижаются, дополнительные (предельные) издержки получения новых денежных средств могут упасть ниже средних издержек по всем собранным банком средствам.

Величины, которые нам необходимо знать, для использования данного метода следующие:

*Предельные издержки = Изменение совокупных затрат = Новая процентная ставка Х Все средства, полученные по новой ставке – Старая процентная ставка Х Все средства полученные по старой процентной ставке и*

*Норма предельных издержек = Изменение совокупных затрат*

 *Дополнительно полученные средства*

Ценообразование по методу предельных издержек дает управляющим банками ценную информацию не только о процентных ставках на вклады, но и о том, до какого момента банк может расширять свою базу депозитов, прежде чем дополнительные издержки роста депозитов приведут к снижению дополнительных доходов и совокупной прибыли.

*Установление процентов по депозитам для обеспечения проникновения на рынок.* Одним из методов ценообразования, который позволяет не принимать во внимание величины прибыли и издержки банка, по крайней мере, в краткосрочной перспективе является установление процентов по депозитам для обеспечения проникновения на рынок. Идея состоит в том, чтобы предлагать высокие процентные ставки (как правило, выше рыночного уровня) или устанавливать низкие тарифы комиссионных ставок для привлечения возможно большего числа новых клиентов. Руководство в этом случае надеется, что больший объем вкладов и, следовательно, больший объем кредитов банка компенсирует снижение прибыли. Ценообразование по методу проникновения на рынок является стратегией, существующей главным образом в период быстрого роста рынков, большую часть которых банк надеется завоевать.

Смысл этого метода раскрывает концепция, предложенная Фланнери, которая доказывает, что хранение средств на счетах в банках является дорогим удовольствием для большинства вкладчиков. Кроме того, клиенты обычно пользуются не одной услугой банка. Депозитные счета определяют наличие сложившихся связей между клиентом и банком, которые обычно расширяются при заключении договоров о ссудах, выполнении доверительных услуг и т. д. Если банк может предлагать вкладчику норму прибыли выше рыночной продолжительное время, достаточное, чтобы завладеть его вкладом, большие затраты, связанные с переводом этого вклада в другой банк, заставят вкладчика терпимо относиться к банку, даже если будут установлены менее щедрые процентные ставки по депозитам.

*Дифференциация тарифных ставок для отдельных вкладчиков.* Жесткая конкуренция привела к широкому использованию тарифных ставок комиссионных сборов по депозитам. Многие экономисты называют такой переход ценообразованием в зависимости от условий, поскольку банки устанавливают шкалу цен на услуги, по которой с клиентов взимается низкая плата или не взимается совсем, если остатки на их счетах превышают некоторый минимальный уровень, но клиенты оплачивают услуги по высокой ставке, если средний остаток падает ниже этого уровня. Таким образом, клиент оплачивает услуги в зависимости от того, как он использует свой вклад.

*Ценообразование, направленное на привлечение клиентов с более высокими доходами.* Многие банки особенно в крупных городах, широко применяют данный метод ценообразования. Они используют широко подготовленную рекламную программу для практикующих профессионалов (т. е. докторов и юристов), предпринимателей, менеджеров и прочих граждан с высокими доходами для ознакомления с услугами и ценами на услуги, которые, в конечном счете, принося банкам большую прибыль. Как правило, стратегия установления цен выше среднего уровня, привязана к стратегической программе банка, по которой каждый состоятельный клиент закрепляется за отдельным служащим банка, который ведет все дела клиента в банке.

*Установление цен на депозиты на основе количества услуг, предоставляемых клиентам (многофакторный метод ценообразования).* Многофакторный способ основан на закреплении лучших клиентов банка и определении цен на депозиты в соответствии с количеством и качеством услуг*,* предоставляемых каждому клиенту. Клиенты , которые покупают две или более услуг банка, могут поощряться более низкими тарифами на услуги или отсрочкой платежей по сравнению с клиентами, имеющими ограниченные связи с банком. Идея состоит в том , что, покупая большое количество банковских услуг, клиент становится более зависим от банка. Таким образом, по крайней мере, теоретически установление цен на основе связей клиентов с банком обеспечивает большую лояльность клиентов почти независимо от уровня процентных ставок, предлагаемых по депозитам, или цен на другие банковские услуги конкурирующих финансовых фирм.

За последние годы банки поняли, что цены на депозиты можно использовать для формирования своего рода портфеля клиентов под каждый вид услуг банка. Как отмечал Эдмистер, изменение цен на депозиты не только увеличивает разницу между кредитными и депозитными ставками, но и влияет на состав клиентов и структуру вкладов, которые, в свою очередь, определяют стратегию развития и прибыль банка /17/.

*Изменение цен Разница между кредитными*

*на депозиты и депозитными процентными Прибыль банка*

 *ставками за вычетом*

 *издержек,*

 *Решение клиентов Объем и структура рост депозитов*

 *о размере и виде депозитов депозитов банка и кредитов банка*

Рассмотрев ценовую политику продолжим исследовать составляющие депозитной политики.

 ***Сервисная политика.*** Сервисная политика банка охватывает разработку системы решений, связанных с выбором клиента. Для выработки сервисной политики руководству банка необходимо проанализировать основные его виды и выбрать оптимальную, для конкретного клиента и рынка, очертить круг предлагаемых видов сервисных услуг и решить множество организационных вопросов, возникающих в процессе его осуществления, т.е. сформировать стратегию сервисного обслуживания.

Кадровая политика любого банка должна быть направлена на совершенст­вование управления персоналом, обеспечивающего объединение усилий кол­лектива на достижение поставленных целей.

Необходимо разработать концепцию работы с персоналом, которая бы от­вечала современным требованиям. Она должна быть направлена на повышение эффективности выполнения предписанных функций через рациональное ис­пользование интеллектуальных и личностных возможностей кадрового состава, исключение дублирования функций и сокращение других затрат, научно-методическое обеспечение труда, его максимальную компьютеризацию, созда­ние необходимых производственных и социально-бытовых условий для персо­нала.

***Рекламная политика.*** Рекламная деятельность производителя, в том числе и банка, связана с наведением контактов производителя с потенциальными клиентами и контрагентами.

Рекламная политика представляет собой совокупность всей деятельности банковского учреждения, которая проводится с целью завоевания новых рынков, увеличение объема реализации услуг, повышения авторитета банка и в конечном итоге приводит его к выполнению долгосрочных и краткосрочных целей. Целями рекламной политики банка являются введение на рынок новой услуги, завоевание новых рынков; расширение знаний реальных и потенциальных потребителей о банках и наборе предоставленных им услуг; создание благоприятного представления о самой услуге; поддержание уже существующего интереса к существующим услугам данного банка; активизация существующего спроса, создание неформальных связей между банками и их постоянными клиентами; информация о смене условий предоставления услуг, что иногда приводит к изменению цен на них или других аспектов их реализации.

Банки могут использовать рекламу в газетах и журналах, по радио и телевидению, различные виды городской рекламы (рекламные щиты с помощью рисунков и света), реклама по почте – адресная и безадресная – в виде пресс-релизов, годовых докладов, традиционных бюллетеней, каталогов, листовок и буклетов, участие в выставках, связи с общественностью, разного рода рекламные сувениры, выбор рекламных лозунгов или девиза банка, а так же другие виды нетрадиционной рекламы.

Для привлечения средств во вклады в коммерческие банки стали широко использовать зарубежный опыт – в частности они осуществляют: разработку различных программ по привлечению средств населения; предоставление клиентам – вкладчикам различного рода услуг, в том числе и банковского характера (например элементов медицинского обслуживания; подписку на периодические издания экономической литературы; выдачу абонементов на экскурсионное обслуживание в музеях и т. д.); проведение широкой открытой рекламы по привлечению клиентуры; использование «тихой» целевой рекламы; использование высокой процентной ставки по вкладам инвестиционного характера с выплатой премий по окончании срока вклада; выплату постоянным вкладчикам премий «за верность банку».

Помимо гибкой процентной политики с целью привлечения средств банки должны создавать своим вкладчикам гарантии надежности помещения средств во вклады. Для обеспечения защиты инвесторов, вкладчиков и представления им гарантий компенсации средств, в случае банкротства банки должны создавать как в централизованном, так и в децентрализованном порядке специальные фонды страхования депозитов. Наряду со страхованием депозитов, важное значение для вкладчиков имеет доступность информации о деятельности коммерческих банков и тех гарантиях, которые они могут дать. Решая вопрос о размещении имеющихся у него свободных средств, каждый кредитор должен иметь достаточную информацию о финансовом состоянии банка, чтобы самому оценить риск будущих вложений. В этом неоценимую помощь вкладчикам, инвесторам могут оказать рейтинговые оценки деятельности банков специальными агентствами, бюро.

# *ГЛАВА II. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ФОРМИРОАНИИ ДЕПОЗИТНОГО РЫНКА И ПРОВЕДЕНИИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ.*

## **2.1 Анализ этапов развития депозитного рынка Республики Казахстан.**

С момента обретения независимости Казахстан, как и другие постсовет­ские государства, приступил к модернизации экономики и реформированию всех секторов народного хозяйства. Этот период стал началом становления но­вого этапа в развитии финансового сектора экономики, характеризующимся развитием различных сегментов инфраструктуры рынка.

Важнейшим результатом проводившихся реформ является формирование депозитного рынка - как одного из стратегических направлений политики коммерческих банков для мобилизации внутренних источников инвестирова­ния. Любые кардинальные преобразования не проходят для экономики госу­дарства безболезненно. Трудности переходного периода отразились на станов­лении депозитного рынка, и неэффективное развитие рынка вкладов на ранних этапах было обусловлено, прежде всего, следующими причинами:

• во-первых, Казахстан, оказавшись без инвестиционных средств, необ­ходимых для поддержания развития экономики, был вынужден прибегнуть к внешним заимствованиям, игнорируя при этом внутренние сбережения;

• во-вторых, отсутствие у большинства населения позитивного опыта об­ращения к услугам финансовых институтов, стало причиной тенденции оседа­ния наличных денежных средств «на руках»;

• в-третьих, уровень дохода большинства граждан государства на пере­ходном этапе развития экономики не позволял не только накопить сбережения, но, тем более вкладывать их куда-либо;

• в-четвертых, отсутствие гарантий страхования банковских вкладов вы­зывало недоверие населения к банковской системе.

Однако последовательное и неизменное следование курсу реформ, прове­дение Правительством жесткой денежно-кредитной политики привели к суще­ственным результатам.

Современная макроэкономическая ситуация в Казахстане характеризуется развитием депозитного рынка, где ведущую роль в регулировании воспроиз­водственного процесса в условиях рыночных отношений играет банковская система.

Модель функционирования депозитного рынка начинается с разработки стратегии, принципов и тактики достижения поставленных целей, путем осу­ществления программ: государственной, программы Национального Банка со­вместно с Казахстанским фондом гарантирования вкладов и программ банков второго уровня.

*На государственном уровне -* это программы политики занятости, демо­графической политики, политики регулирования уровня доходов населения, способствующие повышению сбережений.

*На уровне Национального Банка -* это программа страхования банковских вкладов. Основным агентом по исполнению данной программы является Ка­захстанский фонд гарантирования (страхования) вкладов физических лиц.

*На третьем уровне (на уровне банков второго уровня) -* это разработка депозитной политики как основной части банковской политики, базирующейся на эффективной методике привлечения и управления депозитами.

Следующим звеном в механизме функционирования депозитного рынка является распространение и реализация данных программ среди субъектов (го­сударство, предприятия, население и банки) с помощью различных форм, ме­тодов и средств. Данная последовательность позволяет достичь реализации стратегии функционирования депозитного рынка, в результате чего достигает­ся цель - увеличение депозитной базы - для банков; для населения - это воз­можность вложения средств и получение этих же средств, с процентами.

На завершающем этапе возможна некоторая корректировка, которая бази­руется на мониторинге социально-экономического положения населения и от­дельных категорий депозитного рынка, что позволяет составить факторы влия­ний (негативных, позитивных) на развитие депозитного рынка. На основе всего анализа можно сделать определенные прогнозы дальнейшего развития.

В целом анализ развития депозитного рынка показывает, что ежегодно идет прирост депозитов в банковскую систему. На основе проведенного исследования можно выделить основные этапы развития депозитного рынка:

1. Первый этап - этап становления (с 1994 по 1995 гг.).

2. Второй этап - этап развития (с 1996 по 1998 гг.).

1. 3. Третий этап - этап роста (с 1999 по 2001 гг.).

 4. Четвертый этап- этап интенсивного роста (с 2002 г. и по настоящее время).

**Основные этапы развития депозитного рынка в Республике Казахстан.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1 этап****Этап****становления****1994-1995 гг.** |  | **2 этап****Этап****развития****1996-1998 гг.** |  | **3 этап****Этап****Роста****1999-2001 гг.** |  | **4 этап****интенсивного****роста****2002-2004 гг.** |

Рассмотрим каждый из этапов развития депозитного рынка, как основного сегмента банковской системы.

**1 этап (с 1994 по 1995 гг.).** Первый этап характеризуется становлением депозитного рынка. Этот период отмечается ростом числа банков второго уровня и возрастанием тенденции к усилению конкурентной борьбы между ними. Начало 90-х г. характеризовалось бурным ростом численности различ­ных финансовых структур: коммерческих банков и организаций, осуществ­ляющих отдельные виды банковских операций. В частности, тогда только ком­мерческих банков насчитывалось более 200, многие из которых впоследствии оказались финансово несостоятельными.

Так, в 1994 г. было уже 184, в 1995 г. – 130, а в2003 г. - 32 банков второго уровня, заре­гистрированных на территории республики. То есть на начальной стадии банки налаживали контакты с клиентами, вкладчиками с целью повышения доверия и укрепления имиджа.

Начальный этап реформирования банковской системы выявил в банков­ском законодательстве ряд недостатков, мешающих нормальному функциони­рованию депозитного рынка, что и определило необходимость его совершенст­вования. Начиная с 1994 г. Национальный банк стал уделять формированию нормативной и правовой базы функционирования банковской системы значи­тельное внимание. В 1994 г. была внедрена нормативная база пруденциального регулирования, установлены минимальные резервные требования для банков, экономические нормативы. Были приняты Положения о размещении части средств банков с иностранным участием во внутренние активы и о классифи­кации ссудных портфелей банков. Первая программа реформирования банков­ской системы была утверждена 15 февраля 1995 г., ее главной задачей стави­лось максимальное сокращение централизованного перераспределения денеж­ных ресурсов и приближение функций Национального банка к классическим функциям центральных банков. Результатом реализации Программы стали су­щественные изменения в механизме рефинансирования банков.

Таким образом, на данном этапе развития депозитного рынка банки стали обеспечивать кредитование экономики за счет самостоятельно привлекаемых ими для этого сбережений населения, свободных средств хозяйствующих субъ­ектов и внешних займов, а Национальный банк перешел к выполнению непо­средственных функций центрального банка - проведению денежно-кредитной политики и регулированию деятельности банковской системы. Этот период можно назвать периодом становления депозитного рынка.

В это время банки начинают принимать депозиты: срочные и до востребо­вания, депозиты организаций и предприятий и депозиты граждан, депозиты в тенге и в иностранной валюте. Срочные депозиты включают 3-месячные, 6-месячные, 9-месячные, на 1-3 года, 3-5 лет и более 10 лет.

Однако доверие к банковской системе было довольно резко подорвано деятельностью сомнительных финансовых структур, вступивших в конкурент­ную борьбу за привлечение денежных вкладов населения. На рынке депозитов усилилась конкуренция не только коммерческих банков, но и других коммер­ческих структур, развернувших в средствах массовой информации "агрессив­ную" рекламную компанию, направленную на привлечение рублевых и валют­ных средств юридических и физических лиц. В качестве "приманки" называ­лись очень высокие процентные ставки или иные весьма выгодные условия вложения средств. Это были мошеннические учреждения, выдававшие себя за надежные финансовые структуры.

В современной истории развития банковской системы Республики Казах­стан первый этап развития депозитного рынка 1994-1995 гг. можно назвать эта­пом становления и зарождения данного сегмента. Из-за отсутствия опыта и знаний были допущены некоторые ошибки, связанные с механизмом привле­чения депозитов, эффективным управлением депозитным портфелем банка.

**2 этап (с 1996 по 1998 гг.).** На данном этапе - на стадии развития депозит­ного рынка - возрастает объем привлекаемых вкладов в банках второго уровня.

С целью дальнейшего укрепления банковской системы в декабре 1996 г. была внедрена Программа перехода банков второго уровня к международным стандартам деятельности. Согласно данной программе все действующие банки Казахстана должны были до конца 2000 г. достичь международных стандартов в части достаточности капитала, ликвидности, качества активов, уровня ме­неджмента, бухгалтерского учета, введения и передачи информации. Количе­ство банков за годы реализации Программы (1996-2000 гг.) значительно сокра­тилось - за счет тех из них, финансовое состояние которых было неустойчи­вым. Так, в 1996 г. количество банков второго уровня, зарегистрированных на территории республики составляло 101, в 1997 году - 82, а в 1998 - 71. То есть слабые и несостоятельные банки закрывались, уступая место более эффектив­ным и надежным.

Таким образом, общее реформирование банковской системы отразилось и на развитии депозитного рынка. Положительные сдвиги в части улучшения банковского обслуживания, отчетности, надзора оказали влияние на депозит­ную политику банков второго уровня.

Негативным результатом проводимых реформ стало укрепление позиций доллара США в отечественной банковской системе. На данном этапе развития депозитного рынка экономика республики столкнулась с таким явлением, как долларизация экономики. Так, возросла доля вкладов в валюте (их средний раз­мер составляет 900 долларов), что говорит о том, что население по-прежнему расценивает доллар как самое ликвидное сберегательное средство. Доходность по тенговым депозитам почти такая же, как и по валютным (с учетом инфля­ции). Это делает предпочтительными валютные депозиты - в силу отсутствия риска неблагоприятного изменения курса.

В целом, можно сказать, что 1995 г. стал годом становления депозитного рынка - благодаря более высокой надежности банков по сравнению с другими финансовыми институтами и конкурентоспособности процентных ставок по сравнению с другими вложениями /30. С.19-20/.

В 1996 г. все депозиты срочностью более шести месяцев составляли в бан­ковской системе вместе всего 55% всех срочных депозитов, что указывало на недостаток доверия к банковской системе и высокий риск долгосрочных вло­жений.

В среднем процентные ставки по срочным депозитам в 2-3 раза превыша­ют ставки по депозитам до востребования, и составляют около 40%. Наиболь­шей популярностью пользуются срочные депозиты сроком до 3 месяцев - их количество достигает 40% от общей суммы срочных депозитов или, в среднем, 16% всех видов депозитов. Депозиты населения составляют почти 60% всех депозитов, что свидетельствует о благоприятной тенденции роста вкладов на­селения в местные банки. Прирост срочных вкладов физических лиц в тенге и в иностранной валюте составил 151,8%, до востребования - 86,7%. Объем депозитов физических лиц в банковской системе за 1997-1998 гг. увеличился с 21300 млн. тенге до 32135 млн. тенге; а депозиты юридических лиц наоборот уменьшились - с 54566 млн. тенге до 48599 млн. тенге (*Диаграма 2.1*). Таким образом можно отметить, что уровень доверия населения к банков­ской системе не был подорван даже внешними факторами, чего нельзя сказать о депозитах юридических лиц.

**Диаграмма 2.1. Объем депозитов в банковской системе в 1997 - 1998 гг.**



 \* Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике

По состоянию на 1 сентября 1998 г. из депозитов и вкладов, размещенных в национальной валюте, основная доля приходилась на депозиты до востребо­вания - 40,9 млрд. тенге, или 74,6% от суммы депозитов в национальной валю­те. На этот же период наибольший удельный вес в структуре депозитов юриди­ческих лиц занимали депозиты до востребования в национальной валюте (56,1%). Депозиты в инвалюте юридических лиц составляли 17,1 млрд. тенге. Во вкладах физических лиц основную долю составляют вклады до востребова­ния в национальной валюте - 12,8 млрд. тенге, их доля, в общем объеме вкладов физических лиц - 39,5% . Соотношение вкладов в национальной и иностранной валюте от общей суммы вкладов в 1998 г. практически равное (*Диаграмма 2.2*).

***Диаграмма 2.2*. Соотношение вкладов в национальной и иностранной валюте от общей суммы вкладов в 1998 г.**

 \*Источник: агентство Республики Казахстан по статистике.

На 1 ноября 1998 г. объем депозитов в банковской системе достиг 77,0 млрд. тенге, из них юридическим лицам, за исключением банков принадлежало 45,7 млрд. тенге и физическим лицам - 31,3 млрд. тенге. В январе и в феврале произошло снижение объема депозитов в банковской системе (на 10,8%). Пре­вышение декабрьского уровня прошлого года произошло только в конце мая (на 0,4%). Основной прирост депозитов наблюдался в период с марта по август (на 13,3%).

Депозиты в банковской системе с 1997 по 1998 гг. уменьшились на 0,5% и составили 79,8 млрд. тенге. Депозиты в национальной валюте снизились на 18,3%, составив 50,3 млрд. тенге, в иностранной валюте увеличились на 58,3%, достигнув 29,5 млрд. тенге.

Депозиты небанковских юридических лиц снизились на 6,0% составили 49,4 млрд. тенге, из них в национальной валюте - 29,4 млрд. тенге (снижение на 28,0%); в иностранной валюте - 20,0 млрд. тенге (увеличение на 70,2%).

Вклады населения (с учетом нерезидентов) увеличились на 8,8% и дос­тигли 31,3 млрд. тенге, из них в национальной валюте - 20,7 млрд. тенге (рост на 1,3%); в иностранной валюте - 10,6 млрд. тенге (рост на 27,2%).

В первой половине 1998 г. приток свободных денег населения и пред­приятий в депозиты банковской системы увеличился. За январь - август 1998 г. увеличение депозитов в банковской системе составило 9,9 млрд. тенге, что поч­ти в 2 раза меньше, чем рост за аналогичный период 1997 г.

Однако в сентябре 1998 г. усиление девальвационных ожиданий способ­ствовало не только перетоку депозитов в национальной валюте в депозиты в иностранной валюте, но и оттоку депозитов из банковской системы страны в целом. В результате снизился удельный вес депозитов в национальной валюте - с 76,8 до 63,0% и выросла доля валютных депозитов с 23,2 до 37,0%.

Произошло увеличение удельного веса вкладов населения (с учетом не­резидентов) в общем объеме депозитов в банковской системе - с 35,9 до 39,2%.

**3 этап (с 1999 по 2001 гг.).** Данный этап развития депозитного рынка ха­рактеризуется стадией роста. В этот период банки активизировали свою дея­тельность по привлечению внутренних ресурсов путем расширения предложе­ния банковских продуктов (видов депозитов) и услуг. На фоне жесткой конку­ренции на депозитном рынке улучшилось качество обслуживания. Действия банков сопровождались активной рекламой, расширением филиалов - пунктов приема депозитов. Также на данном этапе развития рынка вкладов произошли два значительных события, которые способствовали росту доверия вкладчиков к банковской системе - это создание системы гарантирования (страхования) срочных депозитов и совершенствование законодательства по банковской тай­не применительно к счетам физических лиц.

В результате произошедшей девальвации тенге, в 1999 г. ситуация на де­позитном рынке складывалась благоприятно. Депозиты в банковской системе характеризовались тенденцией увеличения. Массового изъятия денег с депо­зитных счетов населения и предприятий не происходило, поскольку мерами Национального банка была обеспечена конвертация тенговых депозитов в валютные по курсу 88,3 тенге за 1 доллар США.

В 1999 г. объем депозитов резидентов (юридических и физических лиц) в банковской системе увеличился в 2,1 раза (без учета курсовой разницы - рост на 75,1%), составив 168,9 млрд. тенге (в долларовом эквиваленте - 1,2 млрд. долл.).

Депозиты в национальной валюте выросли на 74,3% и составили 87,7 млрд. тенге. Депозиты в иностранной валюте реально (без учета курсовой раз­ницы) увеличились на 66,8% и составили 81,2 млрд. тенге (587 млн. долл., на конец 1998 г. - 352 млн. долл.).

При этом в течении 1999 г. темпы роста валютных депозитов в основном опережали темпы роста тенговых депозитов. Это было обусловлено повыше­нием девальвационных ожиданий субъектов депозитного рынка, поскольку в условиях значительного снижения обменного курса национальной валюты физические и юридические лица, в основном, предпочитали валютные депозиты. Более того, переоценка валютных депозитов также способствовала увеличению последних в тенговом выражении. В результате удельный вес валютных депозитов в общем объеме депозитов в течение года вырос с 37,0 до 48,1 (*Диаграмма 2.3*).

***Диаграмма 2.3* Соотношение вкладов в национальной и иностранной валюте от общей суммы вкладов в 1999 г.**

**

 \*Источник: агентство Республики Казахстан по статистике.

Рост вкладов в 1999 г. составил 71,5% (без учета курсовой разницы) - это более чем в два раза. К концу 1999 г. общий объем депозитов в банковской системе достиг 168,9 млрд. тенге. Из них на долю в иностранной валюте при­ходится 81,2 млрд. тенге (это почти 587 млн. долл. США или 48,1%), в нацио­нальной валюте - 87,7 млрд. тенге (51,9%).

Вклады населения (с учетом депозитов нерезидентов) увеличились за год на 23,3 млрд. тенге, то есть на 73,8% (без учета курсовой разницы - на 40,7%). В общей сложности они составили 55 млрд. тенге (398 млн. долл. США). Толь­ко за IV квартал депозиты физических лиц выросли на 26,2%, или в долларо­вом эквиваленте - на 87 млн. долл.

Увеличение общего объема депозитов в банковской системе свидетельст­вует о повышении доверия к ней, в первую очередь, - за счет выполнения На­циональным банком и Правительством своих обязательств по конвертации де­позитов физических и юридических лиц. Конечно, немалую роль сыграли и создание системы гарантирования (страхования) срочных депозитов физиче­ских лиц, и принятие закона о банковской тайне.

С апреля 1999 г. по февраль 2000 г. депозиты выросли более чем 2,4 раза (без учета курсовой разницы, рост - на 94,2%) и составили 174,5 млрд. тенге. Депозиты населения увеличились на 94,0% (без учета курсовой разницы, рост -на 48,7%) Положительный рост отмечен практически по всем статьям обязательств в банках второго уровня и в 2000 году. При этом, как и в 1999 г. наиболее суще­ственное влияние на динамику обязательств оказал рост депозитной базы (при­рост за 2000 год - 122,1 млрд. тенге или 61,8%, в валютном эквиваленте - на 54,8%), при этом доля привлеченных банками депозитов в сумме совокупных обязательств банковского сектора в 2000 г. возросла с 72,9% до 73,3%.

Основной причиной быстрого роста депозитной базы банков явилось вве­дение в ноябре 1999 г. системы обязательного коллективного гарантирования вкладов физических лиц и повышение доверия к банковскому сектору в целом. Необходимо отметить превышение темпов прироста срочных депозитов клиен­тов над темпами прироста депозитов до востребования. Так, срочные депозиты клиентов увеличились за 2000 г. на 91,4 млрд. тенге, или в 2,4 раза (на 1 января 2001 г. - 156,2 млрд. тенге или 1,1 млрд. долл.), тогда как депозиты до востре­бования - лишь на 34,4 млрд. тенге, или на 29,9% (149,4 млрд. тенге или 1,0 млрд. долл.).

В течение 2000 г. депозиты физических лиц выросли на 36,7 млрд. тенге, или на 66,7% (на 1 января 2001 г. - 91,7 млрд. тенге, или 635 млн. долл.), в т.ч. срочные - на 30,9 млрд. тенге, или на 91,2% (64,8 млрд. тенге), до востребова­ния - на 5,8 млрд. тенге, или на 27,5% (26,9 млрд. тенге).

 Доля банков участников системы гарантирования вкладов физических лиц, в совокупных депозитах физических лиц увеличилась с 89,1 до 92,7%, в том числе в срочных с 87,7 до 92,7%. Более значительный рост срочных вкладов, которые являют­ся объектами гарантирования, представляет собой прямое следствие внедрения системы гарантирования вкладов.

В свою очередь, депозиты юридических лиц также увеличились на 89,4 млрд. тенге, или на 71,6%, в том числе срочные - на 60,5 млрд. тенге, или в 3 раза (91,4 млрд. тенге), до востребования - на 28,6 млрд. тенге или на 30,5% (122,5 млрд. тенге).

В ноябре 1999 г. были утверждены Правила обязательного коллективного гарантирования (стра­хования) вкладов (депозитов) физических лиц в банках второго уровня, а в декабре 1999 г. создано ЗАО "Казахстанский фонд гарантирования (страхова­ния) вкладов (депозитов) физических лиц в банках второго уровня Республики Казахстан". В начале 2000 г. 16 банков стали участниками системы коллектив­ного гарантирования (страхования) срочных вкладов физических лиц. В течение 2000 г. число банков-участников данной системы увеличилось до 18, а в 2001 г. - до 20. Основной целью деятельности Фонда является защита интересов вкладчиков банков путем гарантирования (страхования) вкладов физических лиц в случае принудительной ликвидации банков-участников. То есть деньги населения, вложенные на определенный срок в вышеназванных банках, считаются застрахованными. Это означает, что если какой-нибудь из банков Системы будет принудительно ликвидирован, то хранящиеся в этом банке населения будут возмещаться за счет средств Фонда.

Совершенствовалась система защиты вкладов населения - в апреле 2000 г. были внесены изменения и дополнения в банковское законодательство по бан­ковской тайне применительно депозитных счетов физических лиц.

Таким образом комплекс мер по защите вкладов граждан в банках привел к повышению доверия населения к банковской системе. В частности, за 2000 г. депозиты населения (с учетом нерезидентов) в банковской системе увеличи­лись на 66,8% и составили 91,7 млрд. тенге (валютный эквивалент - около 635 млн. долл.). То есть, прирост депозитов населения составил 36,7 млрд. тенге, тогда как в 1999 г. - 23,4 млрд. тенге.

**4 этап (с 2002 гг.).** Четвертый этап можно охарактеризовать как этап ин­тенсивного роста. Предполагается, что казахстанские банки второго уровня вступили в этап интенсивного роста начиная с 2002 г., поскольку в республике сложились все предпосылки и условия для развития депозитного рынка.

В 2002 году Национальным Банком была продолжена работа по переходу банков Республики Казахстан к международным стандартам банковской деятельности, в части достаточности капитала, качества активов, уровня менеджмента, бухгалтерского учета, ведения и передачи информации.

Более детально вклады населения в банки второго уровня РК можно рассмотреть на графике 2.1.

***График 2.1.* Вклады населения в банки второго уровня за период с 1998 по 01. 01. 04 гг.**



\*Источник: вестник Национального банка Республики Казахстан.

***Таблица 2.1.* Вклады населения в период с 1998 по 2003 гг.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Период | Вклады населения, на конец периода, млн.тенге |  |
|  | Всего | в том числе вклады до востребования | в том числе срочные вклады |
|  |  | в национальной валюте | в иностранной валюте | в национальной валюте | в иностранной валюте |
| янв.98 | 29124 | 12358 | 1531 | 7973 | 7262 |
| янв.99 | 29948 | 11567 | 1541 | 7379 | 9461 |
| янв. 00 | 56911 | 15176 | 5633 | 9903 | 26199 |
| янв. 01 | 95190 | 16194 | 9144 | 16564 | 53288 |
| янв. 02 | 188570 | 20505 | 16758 | 27915 | 123391 |
| кон. 03  | 343229 | 36329 | 23386 | 92254 | 190684 |

\*Источник Вестник Национального банка Республики Казахстан.

Анализируя данные *Таблицы 2.1.* Можно отметить следующиемоменты: доля срочных вкладов на январь 2002 года составляла 52% от общей суммы вкладов населения, тогда как в2000 г. эти показатели были равны 13%, а в 1998 г. всего 5%.Можно сделать выводы, что комплекс мер по защите вкладов граждан в банках привел к повышению доверия населения к банковской системе.

*****Диаграмма 2.4.* Структура срочных вкладов населения на конец периода в процентах от общей суммы вкладов за период с 1998 по 2002 гг.**

 \*Источник: вестник Национального банка Республики Казахстан.

Из данных *диаграммы 2.4* видно, что год от года сумма депозитов в банковской системе возрастает, а это значит, что все меры проводимые государством по оздоровлению экономики и укреплению банковской системы дают положительные результаты. Однако сохраняется тенденция недоверия населения к национальной валюте (*Диаграмма 2.5*).

***Диаграмма 2.5.* Соотношение вкладов в национальной и иностранной валюте от общей суммы вкладов в 2002 году**

 \*Источник: вестник Национального банка Республики Казахстан.

В 2003 году были внесены поправки в банковское законодательство касающиеся страховых возмещений по вкладам, в долларах США или в ЕВРО. Суммы возмещения по срочным вкладам будут осуществляться в одной из трех валют: в тенге, в следующих размерах: вклад до 400 тыс. тенге возмещается полностью, по вкладам в $ США и евро – 90%.При увеличении размера вклада доля возмещения по вкладу пропорционально снижается. При этом максимальный размер возмещения одному вкладчику (депозитору) банка-участника составляет 1 млн. тенге, а вклады (депозиты) одного вкладчика (депозитора) суммируются и рассматриваются как один вклад (депозит). А с 1 января 2004 г только банки участники системы обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц будут иметь возможность привлекать на вклады (депозиты) деньги физических лиц и активы пенсионных накопительных фондов.

Таким образом, мы рассмотрели основные этапы развития депозитного рынка в Республике Казахстан в условиях функционирования рыночной эко­номики. Анализ этапов этого развития показывает, что становление депозитно­го рынка шло постепенно, с учетом различных факторов. Сейчас банки обладают достаточно стабильными финансовыми ресурсами и сами стратегии их развития построены на принципах устойчивости, надежности и стабильно­сти.

Отечественные банки, формируя депозитную политику, опираются, преж­де всего, на привлечение вкладов физических лиц. Так, большую часть сроч­ных депозитов в банковской системе составляют депозиты физических лиц -почти в два раза превышающие количество депозитов небанковских юридиче­ских лиц (. То есть основной потенциальный инвестор - это на­селение, так как по мнению всех экспертов, население является потенциальным инвесто­ром и многие согласились с мнением, что у населения имеются сбережения и необходимо прилагать все усилия для их активного привлечения.

 В целом анализ этапов развития депозитного рынка говорит о сущест­венном продвижении рынка вкладов в суммарном выражении. Сбережения на­селения активно вовлекаются в финансовый оборот - благодаря развитию маркетинговых программ коммерческих банков и активной депозитной политике банков.

Депозитная политика банков формируется с учетом многих факторов.

Обеспечивая выгодность условий размещения депозитов с позиций эффективного привлечения средств, банк должен стремиться к их привлекательности и для клиентов. Пpи этом, соответственно, важным элементом формирования депозитной политики является оценка ситуации на рынке данных услуг и определение приемлемых уровней процентов по депозитам на фоне деятельности других банков.

Для населения возможность размещения валютных депозитных вкладов является одним из немногих средств защиты своих сбережений от инфляционного обесценения. Оно более доступно, технологически просто и менее рискованно по сравнению с операциями на фондовом рынке. При этом интересы клиента фокусируются на оценке оптимального сочетания нескольких основных моментов: надежности банка, срочности вклада, размера процентной ставки по депозитам. Для осуществления такого выбора, безусловно, необходима достаточно представительная информация.

## **2.2 Стратегия формирования депозитной политики коммерческого банка на примере АО «Народный Сберегательный банк Казахстана».**

Стратегия формирования депозитной политики коммерческого банка включает в себя несколько блоков.

Рассмотрим применение данной стратегии на примере ОАО "Народный банк Казахстана", являющимся в Республике Казахстан крупнейшим банком, специализи­рующимся на обслуживании частных лиц. В связи с этим анализ формирования депозитной политики был выбран на примере именно этого банка.

Для того чтобы в полной мере рассмотреть реализацию депозитной политики Народного банка предлагаю выделить следующие моменты:

 1. Роль Банка на рынке депозитных услуг

2. Основные цели Банка А по привлечению депозитов

3. Основные проблемы существующие в Банке А

4. Анализ потенциальных возможностей привлечения новых клиентов в банк А

5. Формирование депозитного портфеля Банка А

6. Анализ финансовых результатов.

*1. Роль Банка на рынке депозитных услуг.* Главной и наиболее важной проблемой является выявление роли банка на рынке банковских услуг. От оп­ределения того, какую нишу занимает банк в банковской системе, зависит и реализация дальнейших поставленных задач. Банк на данном этапе, отрабаты­вает, прежде всего, концепцию деятельности и должен заявить о себе. Конку­ренты, вкладчики и сами служащие банка являются непосредственными участниками данного процесса. То есть их глазами, мнением необходимо руково­дствоваться для определения дальнейших целей.

ОАО "Народный банк Казахстана" - один из крупнейших по величине Ус­тавного акционерного капитала и по размеру активов банк в республике, яв­ляющийся сильным конкурентом на казахстанском рынке банковских услуг в основном за счет разветвленной сети филиалов, которую в течении нескольких последующих лет не сможет иметь ни один из коммерческих банков Казахста­на. Так по данным Национального банка Республики Казахстан, на конец 2003 года общая филиальная сеть банка состояла из 149 филиалов, 376 расчетно-кассовых отделений. На сегодняшний день головной банк и его филиалы обслуживают около 15 миллионов счетов юридических и физических лиц (*Диаграмма2.6).*

***Диаграмма 2.6. Доля филиалов и расчетно-кассовых отделений НСБК из общего числа по Республике Казахстан.***

***Диаграмма 2.7.* Динамика количественного изменения филиалов и расчетно-кассовых отделений НСБК в период с 2001 по 2003 гг.**

 \*Источник: Статистический бюллетень Национального банка РК.

Из данных представленных (*Диаграммы 2.7*) наглядно видно, что число филиалов и расчетно-кассовых отделений Народного банка сократилось. Если на конец 2001 года количество филиалов НСБК составляло 166, в 2002 году насчитывало 167, то в на конец 2003 года составило 149 филиалов. Та же ситуация сложилась и с расчетно-кассовыми отделениями их количество снизилось с 455 в 2001 году до 376 в 2003 году. Сокращение числа филиалов и расчетно-кассовых отделений происходит в основном из-за закрытия нерентабельных подразделений.

Важным конкурентным преимуществом компании, является лидерство в при­влечении ресурсов физических лиц, на долю народного банка приходится значительная доля всех вкладов граждан Казахстана.

 Высокая репутация банка среди населения обусловлена широким присутствием во всех регионах страны, длительной историей, наличием устоявшихся стандартов и опыта работы с многомиллионными категориями населения, отчетливой социальной ориентацией банка и традиционной поддержкой социально значимых программ Правительства Республики Казахстан.

2. *Основные цели Банка по привлечению депозитов.* В пассиве баланса На­родного банка отражаются источники формирования средств банка, в то время как в активе баланса показывается, как используются (размещаются) эти сред­ства. Вклады являются важнейшей статьей пассива баланса банка.

Таким образом, главным видом пассивных операций банка являются опе­рации по привлечению денежных средств населения в депозиты. На 1 января 2000 года НСБК принадлежало 52,8% всех вкладов, но ввиду усиливающейся конкуренции значительное снижение доли вкладов населения в Народном сберегательном банке стало заметной особенностью депозитного рынка в 2000 – 2001 годах. Вклады населения в этом банке в начале 1999 года составляли 65,8% от объема всех вкладов. К началу 2000 года доля вкладов снизилась до 52,8%, а на конец 2003 года составила 25,3%. Тем не менее, в абсолютном выражении депозиты населения за 2001 год увеличились и составили 52,7 млрд. тенге, а в 2002 году 69,2 млрд. тенге (*Диаграмма 2.8*).

***Диаграмма 2.8.* Доля депозитов НСБК из общего объема депозитовбанков второго уровня в период с 2001 по 2003 гг.**

 \*Источник: Статистический бюллетень Национального банка РК

• привлечение депозитов населения, предприятий. В связи с этим Народный банк проводит усиленную работу по расширению клиентской базы, увеличению розничной и корпоративной сети клиентов, проводит гибкую тарифную политику, расширяет ассортимент депозитных продуктов, повышает уровень маркетинговой службы, делая упор на анализ спроса в депозитных услугах банка и объема депозитных услуг, аккумуляцию идей, способствующих росту количества и доходности операций.

Рассматривая вклады Народного банка по видам депозитных счетов на 01.01.04 год мы видим, что основную часть вкладов составляют срочные депозиты 63569 млн. тенге, когда депозиты до востребования 23293 млн. тенге. (*Диаграмма 2.9*).

***Диаграмма 2.9.* Структура вкладов Народного банка по видам депозитных счетов на 01.01.04 г.**

 \*Источник: Статистический бюллетень национального банка.

 *Вклады до востребования* в НСБК, принимаются как на имя самого вкладчика, так и на имя другого лица. Сумма первоначального взноса не ограничена. Производится прием дополнительных взносов и частичная выдача вклада. В клады принимаются как в национальной, так и в иностранной валюте (*Диаграмма 2.10)*.

***Диаграмма 2.10.* Структура вкладов до востребования в НСБК по видам валют на 01. 01. 04 г.**

 \*Источник: Статистический бюллетень Национального банка.

*Срочные вклады* принимаются на определенный срок от 1 года и более. Минимальный размер первоначального взноса –500 тенге. Вкладчик имеет право получить проценты, причисленные к остатку вклада по суммам, хранившимся на счете в течении срока, оговоренного при внесении вклада. В случае получения вклада ранее установленного срока доход в виде вознаграждения выплачивается по ставке вклада до востребования. Так же в Народном банке существуют срочные вклады с дополнительными взносами, принимаются они на срок не менее одного года. Вклады принимаются как в национальной, так и в иностранной валюте (*Диаграмма 2.11*).

***Диаграмма 2.11.* Структура срочных вкладов в НСБК по видам валют на 01.01.04 г.**

 \*Источник: Статистический бюллетень Национального банка РК.

*Вклад «Золотой возраст»* открывается в национальной валюте, его могут открыть пенсионеры и граждане, достигшие возраста 50 лет. Срок вклада 7 и 13 месяцев. Данный вид вклада предусматривает его пополнение, но частичные выплаты по нему не предусмотрены.

*Вклад «Золотой возраст – плюс»* отличается тем что открывается в тенге, долларах США и ЕВРО. Минимальный размер вклада 15000 тенге для жителей Г. Алматы и Астаны и 2000 тенге для жителей других регионов. В иностранной валюте сумма минимального взноса равна 100 долларам США или ЕВРО для жителей г. Алматы и Астаны и 50 долларов США или ЕВРО для жителей других регионов республики. Предусмотрена автоматическая пролонгация вклада.

*Срочный вклад «Народный»* с повышенной ставкой вознаграждения и выплатой процентов в конце рока. Принимается вклад так же в 3 валютах, срок вклада: 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 18, 24, 36 месяцев. Частичные выплаты и дополнительные взносы не предусмотрены., так же предусмотрена автоматическая пролонгация вклада. Открыть счет можно как в наличной, так и в безналичной форме. На вклад выше 5000 долларов США со сроком хранения от 6 до 12 месяцев начисляется бонус в размере 0,5%.

*Вклад «Сенiм – плюс»* открывается в тенге, долларах США и ЕВРО, на срок3, 6, 9, 12, 18, 24,36 месяцев. Вклад производится либо в наличной форме, либо путем перечисления на карточный счет.

*Вклад «Накопительный – плюс»* открывается в трех валютах, минимальный размер вклада 2000 тенге или 10 долларов США или ЕВРО. Процентная ставка неизменная на весь срок вклада. Дополнительные взносы принимаются в наличной и безналичной форме. Открытие счета возможно через систему Интернет банкинга, при этом вкладчик получает возможность отслеживать ваш депозит пополнять его в самостоятельном режиме через Интернет.

*«Ак бота»* открывается на имя ребенка в возрасте до 16 лет в национальной или иностранной валюте, сроком на 12 месяцев. Ставка вознаграждения неизменна, предусмотрено пополнение счета. Вклад могут открыть любые физические лица, как резиденты, так и нерезиденты РК.

*Интернет вклад* открывается путем перевода денег с Интернет-счета. Срок депозита 3, 6, 9, 12 месяцев. Операции по Интернет вкладам выполняются круглосуточно. Вознаграждение начисляется без учета вознаграждения предыдущего срока.

В дополнение к разнообразию видов депозитов, Народный банк проводит гибкую ценовую политику, ориентированную на приток вкладов с длительными сроками хранения, а так же проводит конвертацию вкладов.

Отделом маркетинга банка проводится сегментация клиентуры по розничным продуктам, каналы продаж и принципы ценовой политики по каждому сегменту. Банк усиливает свое присутствие на рынке высокодоходных клиентов путем создания VIP-центров и Центров персонального банковского обслуживания.

По всем видам депозитов банк проводит розыгрыши призов среди вкладчиков банка, включая денежные призы, бытовую технику и главный приз автомобиль. Тиражи проводятся в филиалах банка по всему Казахстану. Так же уже 7 лет существует культура бонусов и дополнительных вознаграждений для своих вкладчиков.

• совершенствование системы обслуживания населения, в этой области НСБК так же постоянно проводит ряд мероприятий по внедрению новых технологий, улучшению качественного состава персонала, и проводит различные программы. Так в НСБК на данный момент существуют 26 центров персонального сервиса, т. е. ведение всех дел клиента, проведение персонального финансового консалтинга, предоставление различных услуг персональным менеджером, являющимся полномочным представителем клиента. Так же банк проводит прием Интернет вкладов, так же ведется переписка по поступающим жалобам и заявлениям клиентов банка, на все вопросы даются исчерпывающие ответы, так же проводятся консультации по телефону.

• совершенствование системы страхования депозитов, так с 2002 года действует новая тарифная сетка возмещения по гарантированным вкладам физических лиц. По срочным вкладам в тенге сумма возмещения составляет не более 400 тыс. тенге, по вкладам в долларах США и евро – 90% от суммы внесенного вклада, но не более 360 тыс. тенге, а по вкладам до востребования в тенге сумма возмещения не более 50 тыс. тенге. А с 1 января 2004 года только банки участники системы обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц будут иметь возможность привлекать на вклады (депозиты) деньги физических лиц и активы пенсионных накопительных фондов.

В соответствии с основными направлениями развития финансового сектора Республики Казахстан, будут проводиться мероприятия в целях полного соответствия системы страхования депозитов Казахстана лучшей международной практике;

• профессиональное обучение сотрудников, по работе с депозитами, в этом направлении в Народном банке проводится работа по улучшению процедуры проведения технической учебы персонала, проводится тестирование персонала один раз в квартал, проводится производственное обучение сотрудников по освоению новых программных продуктов и электронно-вычислительной техники, один раз в полугодие проводятся конкурсные оценки «Лучший контролер-кассир», «Лучший менеджер» и т. д., создан директорский фонд для поощрения работников победителей конкурсов и повышение оплаты труда отдельным сотрудникам, все эти меры есть проявление кадровой политики;

• совершенствование банковских технологий, в связи с этим банк проводит усиленную работу по привлечению клиентов путем комплексного и системного обслуживания. Так Народный банк перевел структурные подразделения на систему централизованной базы данных. Преимуществами данных технологий является оперативная обработка информации и формирование всех видов бухгалтерской и статистической отчетности, возможность проведения вкладных операций клиентами банка в любом структурном подразделении, не зависимо от места открытия счета, возможность централизованного зачисления безналичных поступлений на счета вкладчиков. В 2003 году началось внедрение системы электронная очередь, что значительно улучшит качество обслуживания, увеличит скорость осуществления операций, в том числе и депозитных. Достоинством является конфиденциальность оказания банковских услуг, у операционного окна может находиться только один клиент. Основным аппаратом является диспенсер, оснащенный шестью кнопками, на которых указаны виды основных банковских операций (одна из них срочный депозит). Клиенту необходимо выбрать операцию и нажать клавишу, после чего аппарат выдает талон с номером очереди, во время ожидания своей очереди для клиентов в зале предусмотрены комфортные кресла. При вызове клиента на табло высвечивается номер талона с указание операционного окна кассы, к которому нужно обратиться. Управление очередями, используя передовые технологии и введение в структуру расчетно-кассовых отделений должности менеджеров, является очередным шагом Народного банка по достижению международных стандартов работы.

*3. Основные проблемы, существующие в Банке.* Проблемы с которыми сталкиваются банки по работе с депозитными операциями. Это могут быть: внешние и внутренние. К внутренним относят:

• недостаточная оценка риска по депозитным операциям:

• недостаточное развитие кадрового менеджмента;

• недостаточно "агрессивная" реклама;

К внешним проблемам можно отнести:

• усиливающаяся конкуренция на депозитном рынке;

• изменение курсовой разницы иностранной валюты;

• недостаточное развитие производственного сектора;

• недостаточная социальная защищенность населения.

*4. Анализ потенциальных возможностей привлечения новых клиентов в Банк.* Банк занимает ведущие позиции на рынке депозитов частных лиц - 64% от общей суммы депозитов по республике и 74,9% по депозитам в националь­ной валюте (*таблица 2.2*).

***Таблица 2.2. Депозиты населения в банковской системе в период с 2001 по 2003 гг.***

 (млн. тенге) (млн. тенге)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вклады** | **2001год** | **2002 год** | **2003 год** |
| Депозиты населения, всего | 184835 | 250681 | 731167 |
| Из них в Народном банке | 52754 | 69243 | 68889 |

\*Источник: Агентство РК по статистике.

***Диаграмма 2.12.* Доля депозитов населения в НСБК в период с 2001 по 2003 гг.**



Источник: Статистический бюллетень национального банка.

Как видно из данных *диаграммы 2.12*, доля вкладов в Народном банке составляет значительную часть всех депозитов в банковской системе за последние три года. Так на конец 2003 года депозитов в банках второго уровня зарегистрировано на сумму 343229 млн. тенге из них в Народном банке 86889 млн. тенге.

Для привлечения новых клиентов в Народном банке проводятся маркетинговые исследования рынка депозитных услуг, ведется работа по создания качественно новых депозитных продуктов, способных привлечь новых клиентов, проводится рекламная политика. Но нужно отметить, что в Народном банке проводится недостаточно активная рекламная политика, чем успешно пользуются основные конкуренты банка, на ряду с этим, Народный банк имеет твердые позиции на депозитном рынке благодаря своей 80-летней истории. У банка сложился имидж лидера сберегательного дела.

*5. Формирование депозитного портфеля Банка.* Основным источником привлечения средств для банка, являются депозиты клиентов, которые на конец 2002 г. г. составляли 77,3% от суммы всех обязательств и 26,7% от всех депозитов физических лиц в Казахстане согласно статистике Национального банка рес­публики. Помимо этого компания предпринимает шаги по увеличению источ­ников финансирования и увеличению сроков погашения привлеченных средств. В Народном банке производится мониторинг объема привлеченных средств, отслеживается и количественная и качественная динамика. Увеличение сумм привлеченных ресурсов свидетельствует о росте депозитной базы банка. При мониторинге обязательств используются счета по учету депозитных операций банка по объектам и срокам. Для оценки стабильности депозитов физических лиц используются такие показатели, как средний срок хранения и уровень оседания средств, поступающих на депозиты. Обязательства по вкладам до востребования являются наиболее дешевым из привлекаемых ресурсов в связи с этим НСБК проводит усиленную работу по привлечению корпоративных клиентов путем комплексного и системного обслуживания.

6. *Анализ финансовых результатов.* Расчет финансовых показателей банка необходимо выполнять на основании данных финансовой отчетности банка, составленной в соответствии с действующими на момент составления отчетности требованиями в текущих ценах. Большую роль для клиентов банка играет доступность и прозрачность финансовой информации, в связи с этим НСБК публикует годовые и балансовые отчеты в периодической печати и размещает финансовую информацию на Интернет-сайте. Данные публикации позволяют клиентам отслеживать финансовое положение банка и предоставляет наиболее достоверную информацию о его деятельности.

Таким образом, выбор и реализация стратегии формирования депозитной политики является прерогативой каждого банка. Каждый шаг данной стратегии имеет свои особенности, которые банки должны проанализировать при выходе на рынок.

# *ГЛАВА III. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ В ПРАКТИКЕ КАЗАХСТАНСКИХ БАНКОВ.*

## **3.1 Международный опыт депозитного обслуживания населения и перспективы его использования в Казахстане**

За последние десятилетия в сфере банковских услуг промышленно развитых стран, как в области депозитного обслуживания корпоративных клиентов, так и на рынке депозитных ус­луг населению произошли немалые изменения. Существующие тенденции кон­центрации и глобализации банковского капитала, падение уровня доходности традиционных банковских операций, стремление к универсализации крупней­ших банков стимулируют развитие новых банковских услуг и технологий.

Особое значение в этой связи приобретает изучение опыта коммерческих банков Запада. Зарубежная банковская практика последних лет свидетельствует о том, что банки, которые предоставляют клиентам разнообразные услуги высо­кого качества, обычно имеют преимущества перед банками с ограниченным на­бором услуг. Все большее число крупных зарубежных банков переходит на ком­плексное обслуживание своей клиентуры, то есть помимо традиционного обслуживания банки оказывают своим клиентам ряд других услуг, направленных на удовлетворение специфических потребно­стей каждого клиента.

Индивидуальным вкладчикам помимо депозитных и кредитных операций банки предлагают широкий спектр услуг, в том числе управление финансовыми активами, ведение коммунальных счетов, различные виды потребительского кредита и др.

В странах Западной Европы и Северной Америки практически все кредитные институты - от универсальных коммерческих банков (например, в Германии) до специализированных сберегательных институтов (ссудосберегательных ассо­циаций в США, взаимно-сберегательных банков в Великобритании и сберега­тельных банков в других странах) - выполняют всевозможные услуги и предос­тавляют различные виды банковского продукта индивидуальному, или так назы­ваемому розничному клиенту**.**

**Популярные сберегательные счета банков развитых стран.**

*Сберегательные счета рынка капиталов* (capital market saving accounts) широко распространены в практике коммерческих банков с развитой рыночной экономикой и предполагают длительный срок хранения денежных средств кли­ента, а также предоставления ему постоянной возможности снимать свои сбере­жения со счета в любое время (по аналогии с депозитами до востребования). Свое название сберегательные счета рынка капиталов получили благодаря тому, что уровень процентной ставки по таким счетам устанавливается исходя из ус­редненного процента по государственным облигациям в данной стране (как пра­вило, это облигации сроком от 3 до 10 лет). По мере формирования рынка капи­талов в Казахстане такие счета могут стать очень привлекательными для банков­ских клиентов, получающих по ним доход, равный доходу по государственным ценным бумагам. Опыт работы западных коммерческих банков свидетельствует, что это способствует повышению доверия клиентов к банку и активному разме­щению ими временно свободных денежных средств на данных счетах.

*Студенческие счета* (students account) получили практически повсеместное распространение во всех промышленно развитых странах. Они открываются коммерческими банками только студентам высших учебных заведений и явля­ются своеобразной комбинацией двух счетов: расчетного и сберегательного, на который студентам перечисляется и назначаемая государством стипендия. Веде­ние таких счетов оказывается выгодным как для банков, получающих значи­тельные дополнительные средства, так и для бухгалтерских работников высших учебных заведений, поскольку освобождает их от необходимости производить трудоемкие расчеты и выплаты стипендий студентам. Кроме того, определенные преимущества получают и сами студенты от хранения своих денежных средств на этих счетах (в основном благодаря удобству производимых расчетов и воз­можности получения кредита).

Особенность функционирования вышеназванных счетов и их модификация, на наш взгляд, особенно актуальны для коммерческих банков Казахстана в свете принятого 7 июня 1999 года Закона Республики Казахстан «Об об­разовании», а также постановления Правительства Республики Казахстан от 24 апреля 1999 года № 464 «О новой модели формирования студенческого контингента государственных высших учебных заведений Республики Казах­стан». Однако на сегодня еще ни один коммерческий банк Казахстана не провел маркетинговых исследований и не предложил никаких банковских инно­ваций в этой области обслуживания и кредитования студентов.

*«Автоматические» сберегательные счета,* коммерческие банки развитых стран открывают лишь тем физическим лицам, кто имеет текущий (расчетный) счет в данном банке. Они являются аналогом срочных вкладов (депозитов), на которые регулярно (автоматически) по указанию клиента банк осуществляет пе­реводы денежных сумм с его расчетного (текущего) счета, по остатку на нем на­числяется намного больший процент, чем по текущему счету. Зачисление денег клиента на этот счет осуществляется 3-4 раза в месяц по определенным числам.

Аналогом таких счетов можно назвать предложенную в 1978 году фирмой «Меррилл Линч» оригинальную банковскую услугу, сразу получившую призна­ние в деловом мире, - *счет с управлением наличностью.* При открытии такого счета предлагается сразу целый пакет услуг (пра­во выписки чеков, предоставление кредитов на определенную сумму, дебетовой карточки, брокерских услуг и др.). При этом среди прочих услуг своим новатор­ским характером выделялась услуга по автоматическому перечислению денеж­ных средств, поступивших на счета СМА (cash managment account) в форме дивидендов и процентов, на счета, приносящие процентный доход /20/.

В том же 1978 году банки стали применять АТS-счета (automatik transfer service) - *счета автоматического перечисления средств.* По АТS-счетам вклад­чик получал проценты. А в случае необходимости поддержания соответствую­щего остатка на чековом счете или покрытия овердрафта банк с согласия клиен­та осуществлял автоматическое перечисление денежных средств с АТS-счета на вклад до востребования. Благодаря этому, АТS-счета получили широкое призна­ние у розничной клиентуры, так как предоставляли возможность вкладчику, поддерживая минимальный остаток на чековом счете, одновременно получать доход в виде процента по своему АТS-счету.

Использование «автоматических» сберегательных счетов может найти при­менение и в практике отечественных банков, когда клиент, имеющий расчетный (текущий) счет в конкретном коммерческом банке, заключает с ним договор о зачислении денежных сумм (например, свыше определенного остатка) с расчет­ного на «автоматический» сберегательный счет с начислением более высоких процентов.

*Сберегательные счета для состоятельных клиентов* (fortune saving account) используются в практике западных банков обычно клиентами, инвести­рующими свои средства в недвижимость и ценные бумаги. Своеобразное название таких счетов объясняется тем, что режим их использования предполагает сравнительно высокий первоначальный взнос для открытия счета и низкую ко­миссию при снятии значительных денежных сумм. Кроме того, при покупке клиентом недвижимости или вложений в ценные бумаги банк не взимает ника­ких комиссионных. В нашей республике внедрение таких видов счетов, видимо, будет привлекательным хотя бы в плане поддержания престижа определенными слоями населения.

*Счета для покупки драгоценных металлов* (precious metals accounts) доста­точно широко используются коммерческими банками развитых стран в отноше­нии клиентов, заинтересованных в купле-продаже различных драгоценных ме­таллов (золото, серебро, платина, палладий и др.), а также всевозможных изде­лий из них. Клиенты, открывшие такие счета в банках, получают возможность ежедневного приобретать и продавать слитки, пластины, монеты, медальоны и т.п.

Возрастающая конкуренция на рынке депозитных услуг способствовала воз­никновению множества новых типов *чековых депозитов* - счетов которые дают право вкладчику выписывать чеки для совершения платежей (отсюда и назва­ние). Кроме того, владелец такого счета может беспрепятственно по первому требованию брать с него наличные деньги.

Наиболее распространенными формами чековых депозитов в настоящее вре­мя являются вклады до востребования и NOW- счета /26. 372/.

*NOW-счета* - *счета, против которых вы­ставляются обращающиеся приказы об изъятии, -* получили повсеместное рас­пространение в коммерческих банках Запада в 80-х годах. Сначала они класси­фицировались как сберегательные вклады, а с 1981 года - как чековые депозиты.

Первоначально NOW-счета относились к типу сберегательных вкладов, по которым выплачивался процент. Против этих вкладов клиент мог выписывать тратты (приказы о выплате денег в пользу третьего лица), именуемые обращаю­щимися приказами об изъятии, поскольку они могли обращаться наравне с че­ками. В связи с этим NOW-счета были отнесены к категории чековых депозитов.

Иногда NOW-счета называют гибридом процентного и текущего счетов (по нему устанавливается процент). До 1986 года размер процента ограничивался уровнем 5,25%, затем ограничение было снято (но в основном ставка процента не поднялась выше этой отметки). Коммерческие банки взимали с клиента опре­деленную плату за ведение данного счета и обслуживание каждой операции по нему. Размер процентных выплат, как правило, определялся исходя их мини­мального или среднего остатка на счете.

С 1983 года коммерческие банки развитых стран стали предлагать аналог уже NOW-счетов - supernow-счета, по ним начислялось два уровня процентных ставок. При минимальном остатке на счете в размере 1500 долларов США кли­енту начислялся указанный выше процент, то есть 5,25%, и за каждую операцию по данному счету взималась определенная плата. Если остаток на счете превы­шал 1500 долларов США, банк начислял процент, близкий к уровню, преобладающему на денежном рынке. Введение supernow-счетов не только способство­вало передвижению денежных средств в банки из брокерских домов, предлагав­ших более низкие проценты, но и значительно повлияло на увеличение пассивов банков, большую часть которых составляют депозиты частных вкладчиков.

Таким образом, внедрение в банковскую практику NOW-счетов, предназна­ченных для розничной клиентуры, постепенно привело к вытеснению с рынка большинства АТS-счетов.

В последнее время банки стараются расширить приток вкладов, применяя новые методы и формы привлечения ресурсов. Так, в Великобритании, Франции и других странах, а также на международном денежном рынке широко приме­няются обращающиеся депозитные сертификаты, внедряющиеся и нашими оте­чественными банками, о чем будет изложено в следующей главе диссертации.

Коротко остановимся на особенностях привлечения сбережений населения во вклады в некоторых странах.

***Великобритания.*** Наряду со специализированными банками привлечением сбережений населения занимаются практически все учреждения кредитно-финансовой направленности. Среди них коммерческие и клиринговые банки, страховые компании, пенсионные фонды, трастовые компании и т.д.

За последние годы был реализован ряд мер со стороны банков по начисле­нию процентов по текущим счетам при сохранении бесплатности всех операций по ним. Успех такой стратегии банков был значительным, несмотря на невысо­кий (от 2 до 5%) уровень процентной ставки. Кроме того, счета граждан других стран, то есть нерезидентов, имели фискальный иммунитет - освобождались от налогообложения, что дало положительный результат для привлечения ино­странных клиентов.

Предложение населению классических видов вкладов осуществляется в ос­новном Национальным сберегательным банком Великобритании в виде двух счетов - обычного и инвестиционного (с 1966 г.). Обычный счет предназначается для аккумуляции мелких сбережений, и первая сумма в 70 фунтов стерлингов не облагается налогом. Также практикуются счета, открывающиеся с внесением 25 пенсов, но проценты начисляются лишь с суммы в 250 фунтов стерлингов, они именуются сберегательными вкладами.

Интересные формы вкладов практикуют трастовые сберегательные банки, открывающие своим вкладчикам счета, доход по которым выплачивается в зави­симости от размера вклада. Такая стратегия банка базируется в основном на том, что трастовые сберегательные банки размещают объединенные средства вклад­чиков в другие банки под выгодный процент.

С 1979 года в Великобритании введено страхование депозитов, являющееся одной из форм социальных гарантий населению.

***Франция.*** Политика привлечения сбережений во Франции основывается на регламентации и определении государством верхних границ процентных ставок.

Французские банки устанавливают процентные ставки по срочным вкладам и кассовым бонам на суммы, превышающие 200 тысяч франков, на срок свыше двух лет. Государственное регулирование выражается в фиксировании предель­ного размера процента по вкладам и бонам соответственно на сумму менее 200 тысяч франков (сроком также до двух лет).

Несмотря на существующие ограничения, около 50% французов - вкладчики Французского сберегательного банка, в котором сосредоточено также 28% всех семейных вкладов.

Основными организационными вкладными (депозитными) формами являют­ся: расчетные банковские книжки типа «А» и другие виды расчетных книжек;

срочные депозитные счета; сберегательные сертификаты; чековые счета; сбере­гательные счета для погашения ссуд на жилье; сбережения, инвестируемые в ценные бумаги и т.д.

Сберегательный банк Франции разработал специальную форму «сбережений на черный день» под названием «Будущее с Эскурелем» (Эскурель - бельчонок -символ французских сберегательных банков).

Среди европейских стран французские банки занимают лидирующее поло­жение в финансировании и использовании банковских технологий, в том числе распространении кредитных карточек.

Начиная с 1980 года мелкие и средние именные вклады во Франции подле­жат страхованию. Дополнением к страхованию является лимитирование госу­дарством объема средств, привлекаемых от одного вкладчика.

***Италия.*** В 1991 году 83 сберегательные кассы Италии объединились в су­перхолдинговую компанию. Необходимость такой стратегии сберегательных касс была вызвана обостряющейся конкуренцией на рынках ссудного капитала Италии и предстоящим объединением Европы.

Наиболее распространенными в практике банков Италии сберегательными счетами, которые в основном различаются формой банковского документа, яв­ляются следующие их виды: обычная сберегательная книжка (аналог текущих счетов) с процентной ставкой до 5%; срочная сберегательная книжка; сберега­тельная книжка на предъявителя и т.п.

***Германия.*** Привлечением сбережений населения во вклады занимаются все кредитные учреждения Германии (сберегательные, коммунальные и земельные банки, кредитные общества и т.д.).

Наибольшее распространение получили такие вклады, как вклады до востре­бования; срочные (двух видов); сберегательные договорные (двух видов); теку­щие счета. Вклады до востребования представляют собой классические беспро­центные депозиты. Срочные вклады подразделяются на вклады с фиксирован­ным сроком и вклады с гибким режимом изъятия (30-89 дней; 90-179 дней; 180-359 дней; 360 дней и более). Проценты по срочным вкладам устанавливаются в зависимости от суммы и срока.

Аналогично другим сберегательным и универсальным коммерческим банкам стран Европы германские банки ориентируются на операции населения с цен­ными бумагами. В этих целях клиентам предлагается широкий ассортимент фи­нансовых услуг.

*Соединенные* ***Штаты Америки.*** В отличие от некоторых развитых стран Европы в США привлечением сбережений населения в основном занимаются сберегательные институты, состоящие из взаимо-сберегательных банков; ссудо-сберегательных ассоциаций и кредитных союзов. Кроме того, в какой-то мере данная функция присуща и инвестиционным коммерческим банкам, брокерским домам, страховым, пенсионным и другим финансовым компаниям.

Основные депозиты подразделяются на вклады до востребования, сберега­тельные и срочные. Вклады до востребования и NOW-счета, как уже отмечалось выше, называются чековыми вкладами. В США вклады до востребования могут изыматься вкладчиком или быть переданы другому лицу в любое время без предварительного уведомления банка. Это наиболее ликвидная категория бан­ковских депозитов, так как они непосредственно участвуют в расчетно-платежных операциях. Так, в США вклады до востребования, изымаемые с по­мощью чеков, составляют около 70% всей денежной массы М1. Известно, что 90% платежного оборота США обслуживается чеками.

В США сохранены ограничения на право открытия NOW-счетов для отдель­ных категорий вкладчиков. Так, физические лица (граждане) могут хранить свои денежные средства как на обычных беспроцентных счетах (вклады до востребо­вания), так и на NOW-счетах во всех категориях банков. Юридические лица мо­гут иметь только беспроцентные чековые счета, так как им не разрешено бан­ковским законодательством помещать свои денежные средства на NOW-счетах.

Таким образом в этой части мы рассмотрели международные тенденции развития депозитных счетов и можно сделать вывод что некоторые виды депозитов найдут своего потребителя на Казахстанском рынке депозитных услуг.

## **3.2 Проблемы реализации депозитной политики банка и пути их преодоления**

В связи с дефицитом инвестиционных средств, привлечение денежных средств населения является важнейшей задачей в переходный период. Поэтому необходимо создать как можно наиболее выгодные условия потенциальным вкладчикам для хранения денежных накоплений во вкладах.

В связи с этим создание благоприятных условий вовлечения средств граж­дан в экономику, посредствам депозитной политики банка, является основной задачей в этом направлении на современном этапе развития.

Как правило, считается, что вложение денежных средств в банки имеет ма­лую долю риска для инвестора, поскольку банки с точки зрения объемов при­влекаемых средств, характера проводимых ими операций являются обычно од­ними из наиболее устойчивых финансово-кредитных институтов в экономике. Вместе с тем как мировая, так и отечественная история знает многочисленные случаи банкротства, которые носят массовый характер и чреваты серьезными последствиями. В разные периоды времени с проблемами защиты банковских вкладчиков сталкивались практически все развитые страны. Решение этой про­блемы и у нас в стране представляет большие трудности. Отечественная бан­ковская система еще не устоялась, характеризуется нестабильностью, дефици­том профессионализма и другими недостатками.

Во многих странах накоплен немалый опыт защиты вкладчиков и предот­вращения банковских кризисов. Его необходимо учитывать, чтобы избежать в Казахстане чужих ошибок, просчетов и использовать чужие достижения.

Система страхования вкладов играет большую роль для выработки депозитной политики коммерческого банка. Она может успешно действо­вать лишь в условиях высокого уровня государственного регулирования гражданского общества, его экономических и финансовых институтов. Следо­вательно, необходимо, чтобы действовала эффективная система надзора и кон­троля над коммерческими банками. В Казахстане, как и во многих странах, это является одной из важнейших функций Национального банка. Национальный банк играет важную роль в поддержании ликвидности банков и предотвраще­ния их банкротства при финансовых затруднениях.

Как видно из вышесказанного, необходимость создания эффективной сис­темы гарантирования вкладов является приоритетной задачей на данном этапе.

С 16 февраля 2000 года в Казахстане начала действовать система страхования (гарантирования0 депозитов физических лиц, которая первоначально распространялась на срочные вклады населения, а с 13 апреля 2002 года и на текущие вклады населения и предприятий в тенге. Введение данной системы, участниками которой стали первоначально 16 крупнейших банков Казахстана, способствовало восстановлению ранее потерянного доверия населения к банковской системе и привело к заметному увеличению банковских депозитов.

Росту доверия населения к банковской системе способствовало и принятие в конце марта 2000 года закона о банковской тайне.

С 1 июля 2002 года действует новая сетка возмещения по гарантированным вкладам физических лиц. По срочным вкладам в тенге сумма возмещения составляет не более 400 тыс. тенге, по вкладам в долларах США и ЕВРО – 90% от суммы внесенного вклада, но не более 360 тыс. тенге, а по вкладам до востребования в тенге сумма возмещения – не более 50 тыс. тенге.

 Развитие современной банковской системы Казахстана нацелено на миро­вой опыт. Так, следуя примеру развитых стран, Казахстан также приступил к решению проблемы защиты прав граждан, как наименее защищенных субъек­тов финансовых отношений

Процессы, протекавшие в нашей республике в 1990-1995 гг. (инфляционное обесценение вкладов в банках в связи с повыше­нием цен в несколько тысяч раз; массовые потери сбережений от деятельности различных коммерческих структур, привлекавших вклады под искусственно высокие проценты) имели особое значение.

Подобного опыта на протяжении короткого периода времени не имеет ни одна страна в мире, за исключением, возможно, других республик СНГ. Это де­лает восстановление нормальной психологии населения в отношении расходов и сбережений особенно трудной задачей, решение которой во многом зависит от сохранности новых сбережений.

Сохранность банковских вкладов (депозитов) имеет первостепенное зна­чение для рыночной экономики и должна иметь приоритет перед многими другими целями экономической политики. Гарантирование (страхование) банковских вкладов - важнейший инструмент обеспечения их сохранности. В любом случае оно должно сочетаться со строжайшим контролем и надзором Национального банка РК над коммерческими банками. Поскольку система гарантирования вкладов внедрена недавно, то соответственно в ней существует ряд недостатков, кото­рые были выявлены автором (*Таблица 3.1*).

***Таблица 3.1.* Недостатки в системе гарантирования вкладов и возможные пути их решения.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Недостатки** | **Возможные последствия** | **Пути решения** |
| Недостаточность гарантии вкладов до востребования | Возможно Преобладание вкладов физических лиц в срочных депозитов, т.е. в тех видах, на которых распространяется гаран­тирование | Необходимо совершенствовать пути страхования вкла­дов до востребования, поскольку в случае банкротства банка вклад­чик имеет право на свои вложенные средства |
| Установление Фондом гарантирования (страхования) вкладов пределов ставок по вкладам | Данное решение может повлиять не только на депозитную базу банков, но и на их коммерческую деятельность, поскольку банк вправе самостоя­тельно решать какую ставку ему устанавли­вать, исходя из его возможностей. | Необходимо банкам второго уров­ня предоставление свободы ком­мерческой деятельности по уста­новлению разумных предельных размеров ставок. Понижение пре­дельных размеров ставок не дает гарантии тем банкам, чье финан­совое положение в целом нена­дежное. То есть если банк состоя­телен и устанавливает высокие процентные ставки по депозитам, значит у него есть гарантии со­гласно депозитной политики, по которым он сможет вернуть вкладчикам их средства. И чем больше у него привлеченных средств, тем больше у него акти­вов для дальнейшей деятельности и разработке кредитной политики |
| Несовершенная схема выплат по крупным вкла­дам. Погашение вклада на сумму более 1 млн. тенге предусматривает 10% возмещение, что не вы­годно вкладчику, по­скольку его вклад полностью не застрахован. | Возможно, падение дове­рия населения к банков­ской системе и крупные деньги могут быть вложе­ны вкладчиками по раз­ным банкам. | Необходим пересмотр схемы вы­плат по крупным вложениям. |

\*Источник: таблица составлена автором.

Все указанные недостатки, так или иначе, оказывают влияние на успешную реализацию депозитной политики в коммерческих банках Казахстана.

В основных направлениях развития финансового сектора Республики Казахстан на текущий год, опубликованных Национальным банком обозначены основные меры, которые следует принять в целях полного соответствия системы страхования депозитов Казахстана лучшей международной практике, такие как:

* продолжение работы по переходу ЗАО «Казахстанский фонд гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц» к международным стандартам, и расширение полномочий в части надзора процессом ликвидации банков-участников;
* совершенствование процедур определения объектов гарантирования, постепенное расширение объектов гарантирования ( в частности включая, объект гарантирования денег в тенге находящихся на карт-счетах, и условных вкладов физических лиц в тенге, в долларах США и ЕВРО);
* постепенное увеличение размера возмещения по депозитам населения, являющимся объектами гарантирования вкладов;
* совершенствование порядка финансирования банками системы гарантирования вкладов с целью доведения резерва возмещения по вкладам до уровня, достаточного для сохранения стабильности и доверия вкладчиков к банковской системе./44/

Проблема финансового оздоровления в целях повышения доверия населе­ния к банковской системе является актуальной на всех этапах разработки и реализации депозитной политики банка. Решение проблемы повышения доверия к банковской сис­теме со стороны населения должно осуществляться как на государственном уровне, так и самими коммерческими банками.

На ***государственном уровне*** необходимо:

1. усиление банковского надзора и регулирования со стороны Националь­ного Банка Республики Казахстан за банками второго уровня;

2. поддержка, регулирование и развитие Фонда коллективного страхова­ния депозитов;

3. внесение дополнений и изменений в Закон "О банковской тайне", гаран­тирующая сохранность и тайну банковских вкладов.

*1. Банковский надзор.* С момента возникновения банковского дела неста­бильность, вызванная банкротствами отдельных банков, массовыми изъятиями вкладов, объективно подталкивало государство к расширению практики регулирования банковского дела.

С помощью регулирования госу­дарство пытается защитить вкладчиков от финансовых потерь и избежать раз­рушительных для экономики последствий банкротств банков. /25, с. 160/

*2. Фонд коллективного страхования депозитов*. Основной проблемой стоящей на пути реализации депозитной политики является недостаточный уровень доверия к банковскому сектору, как со сто­роны институциональных инвесторов, так и со стороны населения. В результате совершенствования функционирования системы коллек­тивного страхования депозитов, будут созданы соответствующие условия для привлечения сбережений населения в банки, что в конечном итоге приведет к росту объемов проводимых банками активных операций, повышению их капи­тализации и конкурентоспособности, снижению себестоимости банковских ус­луг, а значит, к их большей доступности для клиентов банков. О данных проблемах говорилось выше.

*3.* *Закон "О банковской тайне".* Необходимость принятия Закона "О бан­ковской тайне" продиктована волеизъявлением многих клиентов банков о тай­не и гарантии неразглашения сведений, касающиеся их личного счета. В связи с этим особую актуальность на депозитном рынке является исполнение и даль­нейшее совершенствование данного закона, как один из путей повышения до­верия населения и клиентов к банковской системе. Закон "О банковской тайне" будет предусматривать тайну информации об остатке вкладов на счетах, ин­формации по движению о счете и т.д.

 Решение проблем стоящих на пути реализации депозитной политики коммерческих банков так же заключается в качественной банковской системе страны. Но рассматривая вопросы и проблемы мобилизации денег финансовы­ми посредниками необходимо иметь ввиду также и другие причины. В частности, следует упомянуть о проблемах информированности, демографии, мотивации и отдельных аспектов регулирования.

*Информированность.* Большинство потенциальных вкладчиков не пони­мают в достаточной степени механизма работы финансовых посредников. Со своей стороны, финансовые посредники (в частности - банки) также не счита­ют вполне целесообразным нести затраты по полноценному информированию рынка обо всех услугах и банковских продуктах, стремясь ограничиться имиджевой рекламой, лишь обращающей внимание на факт присутствия данного субъекта на рынке.

*Демографический кризис*. Более значимым фактором при формировании валовых сбережений и ин­вестиций, как для стран, так и для их отдельных регионов останется вопрос мобильности населения и, особенно - эмиграционный отток, которому сопутст­вует значительный отток денег. Следует подчеркнуть, что эмиграционный от­ток одновременно сокращает и валовые сбережения в финансовом секторе, и оборотные денежные средства, необходимые производству.

*Мотивация.* При значительных трудностях не последнюю роль в повыше­нии уровня сбережений должна сыграть мотивация той части населения, кото­рая располагает относительно высокими личными денежными доходами. Для тех, кто имеет временные или систематические избытки денег, мотивирующи­ми факторами служат безопасность, удобство и скорость доступа к деньгам. Однако не всегда имеет значение высокое вознаграждение по депозитам, осо­бенно в случаях сокрытия источников получения денег.

Мы рассмотрели основные проблемы и пути решения на государственном уровне.

На ***уровне банков второго уровня****,* или на ***микро-уровне*** оказались нерешен­ными следующие проблемы. В последние годы своего развития казахстанские банки оказались в центре множества, весьма сложных противоречивых и труд­нопрогнозируемых процессов в политике, экономике и социальной сфере. Ес­тественно создавшееся положение в банковской сфере республики является отзвуком тяжелого финансового состояния всей экономики. Однако огромную роль играют и сами банки.

Тенденции развития банковской системы последних лет наглядно показы­вают, что рост предоставляемых финансовых услуг населению увеличиваются и для того, чтобы выдержать конкуренцию и повысить доверие со стороны на­селения к кредитным институтам, банкам необходимо разрабатывать собствен­ную политику развития.

Из основных внутренних проблем, характерных для современного этапа развития банковской системы Казахстана, можно отметить следующие:

• слабость собственной ресурсной базы;

• отсутствие налаженного системного экономического анализа в банках;

• слабость, а то и полное отсутствие в банках маркетинговых служб;

• отсутствие четких ориентиров деятельности в виде определенного набо­ра основных показателей, позволяющих осуществлять мониторинг и регулирование деятельности коммерческого банка.

Для укрепления банковской системы на микро-уровне, то есть внутри са­мих банков необходимо также решение определенных задач, заключающейся в разработке основных направлений развития:

1. укрепление финансового состояния;

2. создание современной банковской инфраструктуры;

3. обеспечение качественно нового обслуживания клиентов;

4. формирование эффективного кадрового потенциала.

*1. Укрепление финансового состояния.* Финансовый крах банка - событие, затрагивающее, прежде всего общественные интересы. Банкротство банка трав­мирует его вкладчиков и кредиторов, акционеров, служащих и всех тех, кто имеет дело с этим банком. Поскольку банковская система в условиях рынка становится жизненно важным общественным институтом, то любой неуспех банка, снижающий доверие ко всей банковской системе, оказывает негативное воздействие на общество в целом.

*2. Создание современной банковской инфраструктуры*. Деятельность Ка­захстанских банков на современном этапе характеризуется концентрацией бан­ков преимущественно в крупных городах, неразвитостью филиальной сети.

Учитывая, что устойчивость функционирования банка напрямую зависит от наличия широкой региональной сети, необходимо создание расчетно-кассовых отделов, которые ориентированы в основном на обслуживание мало­го и среднего бизнеса, кооперативов, физических лиц. Расчетно-кассовые отделы являясь структурными подразделениями банка, уполномочены осуществ­лять от имени банка отдельные виды банковских операций: открытие расчет­ных и лицевых счетов, расчетно-кассовое обслуживание, денежные переводы клиентов по Казахстану и за рубеж, покупка и продажа иностранной валюты.

*3. Обеспечение качественно нового обслуживания клиентов*. Рассматривая проблему мобилизации денег для экономических нужд необходимо обратить внимание на проблемы совершенствования банковского обслуживания населе­ния.

Зарубежная банковская практика свидетельствует о том, что банки, кото­рые предоставляют клиентам разнообразные услуги высокого качества, обычно имеют преимущества перед банками с ограниченным набором услуг. В на­стоящее время все большее число крупных западных банков переходят на ком­плексное обслуживание клиентов. Это означает, что помимо расчетного, кре­дитного и кассового обслуживания банки оказывают своим клиентам ряд дру­гих услуг, направленных на удовлетворение специфических потребностей каж­дого конкретного клиента. Банки выполняют полное обслуживание клиентов:

осуществляют начисление и уплату налогов, осуществляют лизинговые, факто­ринговые услуги, сообщают сведения о платежеспособности контрагентов кли­ентов, оказывают содействие в эмиссии акций и других ценных бумаг, кон­сультируют клиентов по вопросам инвестирования и т.д.

Опыт комплексного банковского обслуживания клиентов постепенно вне­дряется отечественными коммерческими банками, которые начинать выпол­нять новые услуги (трастовые, консультационные, лизинговые, факторинговые, валютные, поручительские и прочие), удовлетворяя все более сложные потреб­ности клиентов. Такой подход повышает их конкурентоспособность в привле­чении кредитных ресурсов и новых клиентов.

Современная целевая аудитория (реальные и потенциальные клиенты бан­ка, финансовые и правительственные круги) заинтересована в своевременной, полной, достоверной и серьезной аналитической информации, всесторонне ос­вещающей самые различные сферы деятельности коммерческого банка.

Сегодня активная и целенаправленная реклама становится одним из ос­новных условий, способных обеспечить успех банка на рынке.

*4. Формирование эффективного кадрового потенциала.* Кадровая политика любого банка должна быть направлена на совершенст­вование управления персоналом, обеспечивающего объединение усилий кол­лектива на достижение поставленных целей.

Необходимо разработать концепцию работы с персоналом, которая бы от­вечала современным требованиям. Она должна быть направлена на повышение эффективности выполнения предписанных функций через рациональное ис­пользование интеллектуальных и личностных возможностей кадрового состава, исключение дублирования функций и сокращение других затрат, научно-методическое обеспечение труда, его максимальную компьютеризацию, созда­ние необходимых производственных и социально-бытовых условий для персо­нала.

В заключении донной главы хочу отметить что мы рассмотрели лишь малую часть проблем которые оказывают влияние, как прямое, так и косвенное на процесс выработки и реализации депозитной политики коммерческого банка

# *ЗАКЛЮЧЕНИЕ*

Необходимость развития и формирования депозитной политики коммерческими банками Казахстана обуславливается дефицитом инвестиционных средств в экономике. Ориента­ция на внутренние источники инвестирования, путем мобилизации свободных денежных средств населения является приоритетной задачей в финансовой сфере республики. Поэтому возникает необходимость в жесткой политики мо­билизации свободных денежных ресурсов в экономике банками для активного использования их в целях обеспечения экономического роста в республике.

Аккумуляция именно национальных ресурсов для финансирования эконо­мического развития обуславливается прежде всего тем, что государство мень­ше зависит от иностранного участия в развитии экономики. В мировой практи­ке хорошо известен такой источник финансовых средств, благодаря которому в свое время преодолевали кризисы многие государства, как внутренние сбере­жения государства.

В результате проведенного исследования автором сделаны следующие вы­воды.

1. Рассмотрены различные определения понятия "депозит".

Определено теоретическое содержание и сущность понятий "сбережения", "депозит" и "депозитный рынок" и предложена классификация депозитов.

Определены функции субъектов (участников) депозитного рынка, соглас­но которых каждый из участников депозитного рынка имеет свою определен­ную функцию и выполняет ту или иную роль в функционировании депозитного рынка.

2. Рассмотрен зарубежный опыт функционирования депозитного рынка.

Выделены основные виды депозитов и вкладов в развитых странах.

3. Раскрыты современное состояние и структура депозитного рынка в Рес­публике Казахстан на основе исследования основных этапов развития. Раскрыты, основные позитивные и негативные моменты (тенденции), по­влиявшие на развитие депозитного рынка.

На основе проведенного исследования разработан механизм функциони­рования депозитного рынка в Республике Казахстан. Обосновано, что меха­низм функционирования депозитного рынка начинается с разработки страте­гии, принципов и тактики достижения поставленных целей, путем осуществле­ния программ: на государственном уровне - это программы политики занято­сти, демографической политики, политики повышения уровня доходов населе­ния, способствующие повышению сбережений и на уровне банков второго уровня, то есть разработка банками второго уровня банковской политики, ба­зирующейся на депозитной политике.

Определены основные этапы развития депозитного рынка: этап становле­ния, этап развития, этап роста и этап интенсивного роста.

Раскрыта структура и современное состояние депозитного рынка на каж­дом этапе развития.

4. Разработана стратегия формирования депозитной политики в коммерче­ских банках.

Проведен SWOТ-анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз коммерческим банкам при работе с депозитными операциями. Рассмотрена внутренняя среда (или микро-уровень), включающая в себя финансовый ме­неджмент, кадровый менеджмент, банковский маркетинг; внешняя среда (или макро-уровень), состоящая из внешней среды прямого воздействия и внешней среды косвенного воздействия. Внешняя среда прямого воздействия охватыва­ет вкладчиков: физических и юридических лиц, конкурентов. Внешняя среда косвенного воздействия включает в себя следующие факторы: экономический фактор, демографический, социальный, географический.

Согласно проведенного SWОТ-анализа были выявлены проблемы разви­тия депозитного рынка и разработана стратегия формирования депозитной по­литики в коммерческих банках.

Стратегия формирование депозитной политики базируется на трех этапах:

1. этап исследования

2. этап планирования

 3. этап принятия и реализации решений

Предложенная стратегия рассчитана для внедрения в коммерческих бан­ках Республики Казахстана на основе изучения проблем депозитного рынка на примере Банка А.

Данная стратегия состоит из шести блоков:

• Роль Банка А на рынке депозитных услуг

• Основные цели Банка А по привлечению депозитов

• Основные проблемы, существующие в Банке А

• Анализ потенциальных возможностей привлечения новых клиентов в Банке А

• Формирование депозитного портфеля Банка А

• Анализ финансовых результатов.

В Республике Казахстан крупнейшим коммерческим банком, специализи­рующимся на обслуживании частных лиц, является Народный Сберегательный Банк Казахстана. В связи с этим стратегия формирования депозитной политики была применена на примере именного этого банка. Было выявлено, что банк занимает ведущие позиции на рынке депозитов.

5. Выработаны предложения по дальнейшему развитию системы страхо­вания депозитов в Республике Казахстан.

Рассмотрена широко практикуемая в мире система предоставления вклад­чикам гарантий в виде проведения страхования банковских вкладов. Рассмот­рена программа страхования депозитов в Казахстане.

Выделены основные причины необходимости страхования депозитов: мак­роэкономические (нестабильность банковской системы, темпы роста инфля­ции, темпы роста курса иностранной валюты) и микроэкономические (развитие других сегментов финансового рынка, неразвитость филиальной сети, низкая капитализация банков, высокая конкуренция, недоверие населения к банков­ской системе, высокий риск вложения депозитов).

6. Определены основные направления совершенствования экономического механизма привлечения вкладов и депозитов в банковском секторе и предло­жены рекомендации по улучшению финансовых услуг в банковском секторе.

Для совершенствования экономического механизма привлечения вкладов и депозитов разработаны его основные направления посредством проведения механизма привлечения вкладов и депозитов. Это может проводиться путем рекламной кампании и других направлений.

Проблема финансового оздоровления в целях повышения доверия населе­ния к банковской системе становится все более актуальной на данном этапе развития экономики. Решение проблемы повышения доверия к банковской сис­теме со стороны населения должно осуществляться как на государственном уровне, так и самими коммерческими банками.

На *государственном уровне* необходимо:

1. усиление банковского надзора и регулирования со стороны Националь­ного Банка Республики Казахстан за банками второго уровня;

2. поддержка, регулирование и развитие Фонда коллективного страхова­ния депозитов и вхождение в систему коллективного страхования всех осталь­ных банков;

3. внесение дополнений и изменений в Закон "О банковской тайне", га­рантирующая сохранность и тайну банковских вкладов.

Рассматривая вопросы и проблемы мобилизации денег финансовыми по­средниками, выделены также другие причины, сдерживающие приток финансо­вых средств, в банковские структуры. В частности, автором упоминаются про­блемы информированности, монетарного контроля, демографии, мотивации и отдельных аспектов регулирования.

Для укрепления банковской системы на микро-уровне, то есть внутри са­мих банков предлагается решение определенных задач, заключающейся в раз­работке основных направлений развития:

1. укрепление финансового состояния;

2. создание современной банковской инфраструктуры;

3. обеспечение качественно нового обслуживания клиентов;

4. формирование эффективного кадрового потенциала.

Подводя итоги дипломной работы хочу сказать о том, что ситуация на финансовом рынке привела к тому, что банки вынуждены проводить более прагматичную депозитную политику, направленную на мобилизацию денежных средств населения, так как в нынешнее переходное время нельзя недооценивать роль депозитной политики, как механизма вовлечения средств населения в экономику государства.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Закон Республики Казахстан от 30 марта 1995 г. " О Националь­ном Банке Республики Казахстан"

2. Закон Республики Казахстан от 31 авгу­ста 1995 г. " О банках и бан­ ковской деятельности в Республике Казахстан"

1. Полфреман Д., Форд Р. Основы банковского дела. - М., 1996 г.
2. Банковский портфель – 1 (Книга банкира, Книга клиента, Книга инвестора) / Отв. Ред. Коробов Ю. И., Рубин Ю. Б. – М., «Сомнитек», 1994
3. Лансинг Дж. Б. Морган Дж. Н. «Жизненный цикл и финансовые возможности потребителей» пер. с англ.
4. Казимагамедов А. А. Операции и услуги коммерческих банков для населения. – Спб., 1994 г.

7. Лаврушин О.И. Банковское дело. - М.: Финансы и статистика, 1998 г.

1. З. Бор, В. В. Пятенко. Менеджмент банков: организация, стратегия, планирование. – М., 1997 г.
2. Панова. Кредитная политика коммерческих банков. - М., 1996 г.
3. Иванов В. В. Как надежно и выгодно вкладывать деньги в коммерческие банки. – М. «Инфра», 1996 г.
4. Питер С. Роуз. Банковский менеджмент. – М. «Дело», 1997 г.
5. Банковское дело ( Функции коммерческих банков. Международные расчеты. Кредиты и инвестиции)Под ред. Г. Н, Белоглазовой, Л. П, Кроливецкой. – «Питер», 2004 г.
6. Велисаева Т. Севрук. Банковский маркетинг. – М. «Дело Лтд», 1994 г.
7. Мелехин Ю. В. Рынок сбережений. – М. «Акционер», 2002 г.
8. Д. Рикардо Сочинения. Пер.под ред. М. Н. Смит. – М. «Госполитиздат», 1995 г.
9. Иванов В. В. Банковские услуги: зарубежный и российский опыт. – М. «Финансы и статистика» 2002 г.
10. Питер С. Роуз. Банковский менеджмент. – М. «Дело» 1997 г.
11. Виноградова Т. Н. Банковские операции. Ростов-на-Дону 2001 г.
12. Жуков Е. Ф. Банки и банковские операции. – М. «Банки и биржи» Изд. объединение « Юнити» 1997 г.
13. Щербакова Г. Н. Банковские системы развитых стран. – М. 2002 г.
14. Усоскин В. М. Современный коммерческий банк: управление и операции. – М. ИПЦ «Вазар-Ферро» 1994 г.
15. Сберегательное дело. Под ред. А. В. Фалько. Банковское дело России том 7. 1994 г.
16. Мельников В. Д. Государственное финансовое регулирование экономики Казахстана. – Алматы «Каржы-каржат», 1995 г. с. 140.
17. Банковское дело. Под ред. д.э.н., проф. Сейткасимова Г. С. – Алматы, «Каржы-каржат» 1998 г.
18. Рене Клаус Гроссиан. Как вести дела с банками. – М. «Международные отношения» 1996 г.
19. Казимагамедов А. А. Банковское обслуживание населения. – М. «Финансы и статистика», 1999г.
20. Севрук В. Т. Маркетинговая деятельность. – М. «Деньги и кредит», 1992 г.
21. Уткин Э. Т. Банковский маркетинг. – М. «Инфра», 1994 г.
22. Воронцов И. Деньги населения активная борьба за клиента. Банковское дело №5 2003 г.
23. Маженова Б. Казахстанскому фонду гарантирования вкладов – 4 года. Банки Казахстана №10 2003 г.
24. Ахметова А. Роль системы гарантирования вкладов населения в процессе увеличения депозитной базы банков второго уровня. Банки Казахстана №11 2003 г.
25. Ахметова А. Казахстанский фонд гарантирования вкладов физических лиц – гарантия личной финансовой безопасности. Баки Казахстана №5 2002 г.
26. Нурсеит Н. А. Привлечение сбережений в финансовую систему страны. Банки Казахстана №12 2002 г.
27. Прес-релизы. О ситуации на финансовом рынке Казахстана. Банки Казахстана №1-12 2002 –2003 гг.
28. Ольшаный А. И. Како должна быть система страхования банковских вкладов в России. Банковское дело №4 2003 г.
29. Статистический бюллетень Национального банка Республики Казахстан №12 (109) декабрь 2003 г.
30. Социально-экономическое развитие Республики Казахстан. №12 2003 г. Агентство Республики Казахстан по статистике. - Алматы 2004 г.
31. Кратки статистический ежегодник Казахстана 2003 г. Агентство Республики Казахстан по статистике. - Алматы 2003 г.
32. Попков В. В. О поддержании равноправной конкуренции на рынке банковских услуг. Деньги и кредит №5 2001 г.
33. Отчет Национального банка Республики Казахстан за 1 полугодие 2002 года. Пресс-релиз № 024 о 8.08.2002 г.
34. АО «Народный банк Казахстана» Годовой отчет 2002 г.
35. Баймуратов У. Б., Каирленов М. А, Денежно финансовая система: «Реформирование казахстанской Экономики: уроки, теория, практика», выпуск №6. Каз ЭУ им. Т. Рыскулова. – Алматы 2001 г.
36. Нурланова Н. О внутренних источниках инвестирования экономики Казахстана. Инвестор №2 2000 г.
37. Основные направления развития финансового сектора республики Казахстан. Национальный банк Республики Казахстан. 2003 г.
38. К. Максимов. Народный банк Казахстана: результаты и проблемы. Панорама №28 от 14 июля 2000 г.
39. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан WWWnationalbank.kz
40. Официальный сайт Народного банка Казахстана WWW. Halikbank.kz
1. К институтам парабанковской системы относятся ломбарды, кредитные союзы и товарищества, общества взаимного кредита и пр. [↑](#footnote-ref-1)