

Совет А.Н., Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, факультет финансов, логистики и цифровых технологий, гр. Ф-32, студентка
(Научный руководитель - к.э.н., доцент Гусманова Ж.А.)

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В настоящий момент развитие банковской сферы Республике Казахстана (далее - РК) характеризуется высокой конкуренцией среди кредитных организаций. Необходимость сохранения и усиления рыночных позиций обуславливают увеличение объемов осуществляемых операций и повышение качества обслуживания. Сложившиеся экономические условия требуют от банков эффективной депозитной политики, учитывающей современные тенденции и интересы субъектов экономики, отвечать всеобщей модели становления и усовершенствования банка. В этой ситуации серьезное значение имеет совокупная разработка вопросов, которая раскрывает многие стороны депозитной политики коммерческого банка, так как значительная часть банковских ресурсов формируется в результате выполнения депозитных операций.

Главной целью депозитной политики любого коммерческого банка является привлечение временно свободных денежных средств физических, юридических лиц и государства во вклады. Ведь основная часть всех ресурсов банка, более 80%, состоит именно из привлеченных им средств. Достаточный объем привлеченных пассивов дает банку свободу действий при проведении активных операций. В частности, кредитной и инвестиционной деятельности. Именно в результате проведения активных операций формируется доход банка. Следовательно, грамотная разработка и успешная реализация банком своей депозитной политики способна обеспечить его необходимыми ресурсами, которые в дальнейшем принесут доход и обеспечат необходимую ликвидность банка. Разумеется, банк не может привлекать денежные средства клиентов в неограниченных количествах, поэтому данный вид деятельности строго контролируется и регламентируется Центральным банком.

Актуальность выбора данной темы обусловлена огромным значением депозитов в национальной экономике, так как именно они составляют наибольшую часть ресурсов коммерческих банков, которые через кредит используют предприятия, организации, население, временно нуждающихся в денежных ресурсах. Поэтому для каждого банка важно искать эффективные пути развития своей депозитной деятельности в условиях жесткой конкуренции на рынке денежных ресурсов.

Депозитная политика является составной частью общей банковской политики, определяет стратегию и тактику кредитной организации при осуществлении ее деятельности в сфере привлечения ресурсов. Депозитная политика предполагает собой теорию становления депозитных отношений, постановку проблем в сфере привлечения ресурсов, а кроме того осуществление инструкций по их исполнению [1].

Коммерческие банки страны осуществляют депозитные операции в соответствии с Конституцией РК, Законом «О банках и банковской деятельности в РК».

Хотелось бы отметить, что в Республике Казахстан было создано АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» и представляет собой структуру, которая осуществляет обязательное гарантирование депозитов, размещенных в банках второго уровня Республики Казахстан. Это означает, что в случае принудительной ликвидации банка, клиент всегда сможет получить сумму вклада, в соответствии с условиями Закона «Об обязательном гарантировании депозитов, размещённых в банках второго уровня Республики Казахстан»

Объектами гарантии являются вклады, текущие счета и деньги на платежных карточках клиентов банков – физических лиц и индивидуальных предпринимателей. Исключение составляют беспроцентные депозиты до востребования и инвестиционные депозиты, размещенные в исламских банках. Фонд выплачивает гарантийное возмещение по гарантируемым депозитам исключительно в национальной валюте в сумме остатка по депозиту без начисленного вознаграждения (за исключением вознаграждения, которое капитализируется согласно договору банковского вклада), но не более:

- до 15 миллионов тенге – по сберегательным депозитам в национальной валюте,
- до 10 миллионов тенге – по депозитам в национальной валюте,

-до 5 миллионов тенге – по депозитам в иностранной валюте (в эквиваленте, по курсу обмена валют, установленному на дату вступления в законную силу решения суда о принудительной ликвидации банка-участника). [2]

В соответствии с Законодательством об обязательном гарантировании депозитов, банки второго уровня, имеющие лицензию НБРК на прием депозитов, открытие и ведение банковских счетов физических лиц, в обязательном порядке участвуют в системе гарантирования депозитов. На сегодняшний день только два банка не состоят в системе гарантирования вкладов, а именно исламские банки- AlHilal и Заман-Банк.

На начало 2019 года в депозитном портфеле розничных вкладов банков — участников системы гарантирования депозитов преобладают депозиты в национальной валюте: 52,3%, 47,7% — в иностранной валюте.

Объемы вкладов ежегодно растут. Так, только объем вкладов в тенге за прошедший год вырос на 17,2% и достиг показателя 4,6 трлн тг. Только количество депозитных счетов составило 55,4 млн. В иностранной валюте объем, наоборот, сократился на 3% и составил на 1 января 2019 года 4,2 трлн тг, при этом количество счетов составило лишь 3,1 млн.

С 1 октября 2018 года Казахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД) изменил условия по вновь привлекаемым депозитам физических лиц в национальной валюте: теперь они классифицируются как срочные, несрочные и сберегательные. Более 84% всех вкладов в национальной валюте приходятся на депозиты, не соответствующие условиям срочности — чуть менее 3,9 трлн тг. (смотри рисунок 1). На депозиты, которые соответствуют условиям срочности, приходится 62,8 млрд тг (доля — 1,4%), на сберегательные — 26,5 млрд тг (доля — 0,6%). Также существенную долю в 14% занимают депозиты, по которым часть вознаграждения субсидируется государством в рамках жилищных строительных сбережений и государственной образовательной накопительной системы: 640,6 млрд тг.[3]

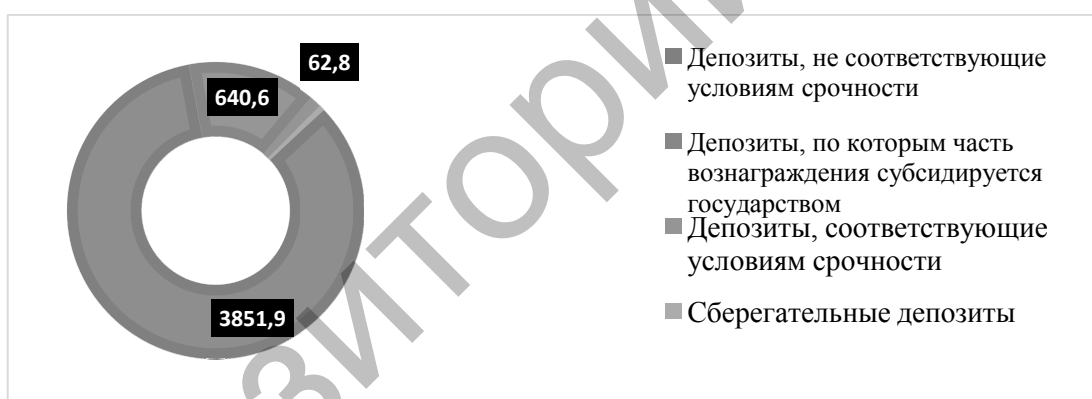


Рисунок 1. Структура вкладов в СГД депозитов в национальной валюте на 1 января 2019 г.

В структуре вкладов в иностранной валюте на 1 января 2019 года преобладают срочные вклады: 92% от всего объема, или 3,8 трлн тг, что на 4,4% меньше, чем в прошлом году. Условные депозиты сократились за год на 39,3%, до 43,9 млрд тг, что составляет 1% от объема вкладов в иностранной валюте. Объем на текущих и карточных счетах, наоборот, увеличился на 35,7%, до 268,3 млрд тг. Депозиты до востребования выросли на 61,6%, до 21,5 млрд тг, представленные на рисунке 2.

Предельные ставки, рекомендуемые КФГД по вкладам в национальной валюте, не соответствующим условиям срочности, составляют 10,5%, что меньше, чем для срочных (12,5%) и сберегательных (13,5%). Несмотря на то, что максимальные ставки по срочным вкладам с правом пополнения не превышают 11%, их объем составляет 53,4 млрд тг, или 85,2% от всех срочных вкладов. На срочные вклады без права пополнения приходится 9,3 млрд тг, при этом максимальная ставка достигает 12,5%.

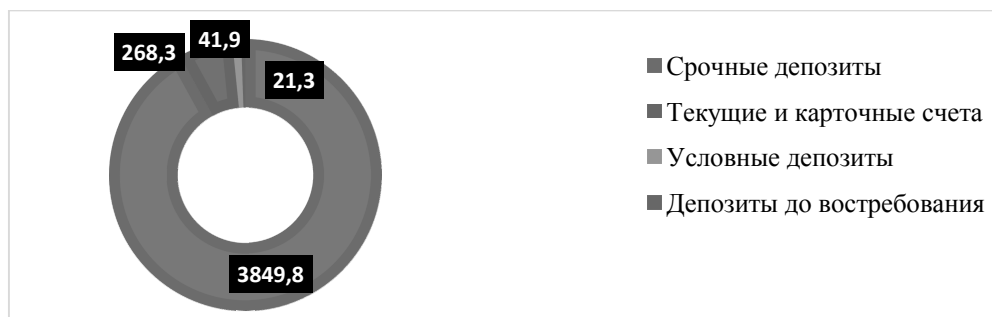


Рисунок 2. Структура вкладов в системе гарантирования депозитов в иностранной валюте на 1 января 2019 г.

Более 82% объёма сберегательных депозитов приходится на вклады без права пополнения — 21,8 млрд тг, ставки по ним могут достигать 13,5%, в то время как сберегательные вклады с правом пополнения составляют 17,7%, или 4,7 млрд тг, а рекомендуемая максимальная ставка КФГД достигает 12%.

Лидерами по привлечению вкладов населения стали KaspiBank, Жилстройсбербанк, Fortebank.

Депозитный портфель вкладов населения в KaspiBank вырос на 177,37 млрд тенге, до 1 313,09 млрд тенге. В Жилстройсбербанке рост составил 70,08 млрд тенге, до 700,7 млрд тенге. Fortebank дополнительно привлек еще 43,67 млрд тенге и нарастил портфель до 563,67 млрд тенге.[4] Отток вкладов физлиц наблюдался в Народном банке на 156,37 млрд тенге – до 3 163,61 млрд тенге, в АТФБанке на 68,84 млрд тенге – до 292,68 млрд тенге, в Сбербанке на 68,64 млрд тенге, до 695,73 млрд тенге.

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

Характер депозитных операций банков и достижимость поставленных перед ними целей во многом зависят от качества разработанной депозитной политики, которая включает в себя разработку концепции отношений банка, субъектов хозяйствования и населения по мобилизации их денежных средств, а также определение целей и задач в данной области, проведение практических мероприятий по их выполнению.

В настоящее время между банками разворачивается основная конкурентная борьба за привлечение и формирование депозитной базы. Для привлечения новых клиентов и расширения объемов привлеченных средств Банку необходимо усиление маркетинговой стратегии. Это возможно при создании системы индивидуального обслуживания клиентов путем предоставления специально разработанных схем и технологий, оказании широкого спектра консультационных услуг, проведения гибкой тарифной политики, расширения стандартных пакетов банковских продуктов и услуг.

Сегодня большинство коммерческих банков предлагает стандартный набор вкладов, условия которых отличаются процентной ставкой и величиной первоначального взноса. Заинтересовать потребителя в таком случае возможно только двумя способами: путем повышения процентной ставки, либо предоставления депозитного продукта с абсолютно новыми условиями хранения денежных средств. Условия размещения денежных средств должны быть максимально привлекательны для клиента и, в то же время выгодны для банка.

Эффективность банков зависит от объема и структуры денежных ресурсов, основная часть которых формируется путем временного привлечения временно свободных средств физических и юридических лиц. Для большинства банков основными кредиторами являются лица, которые формируют как банковские ресурсы, так и доверие к банку и банковской системе в целом. Иностранная практика подтверждает, что вклады физических лиц являются более стабильным ресурсом, с которыми происходит значительно меньшее перемещение средств по сравнению с соответствующими счетами юридических лиц. Такие депозиты небольшие по размеру, но гораздо более многочисленные. Однако при любых кризисных явлениях, депозиты являются наиболее уязвимым продуктом банковского сектора, создавая опасную ситуацию для банка и для банковской системы в целом. Следует отметить, что изучение процесса сбережений в настоящее время является одной из наиболее важных областей экономических исследований.

На рынок выходят новые участники, которые определяют новые конкурентные вызовы. К ним относятся, в первую очередь, банки операторов мобильной связи, а также новые высокотехнологичные участники рынка. Они, главным образом, специализируются на кредитовании, платежах и удобстве клиентского опыта в удаленных каналах, умело используют информацию о клиенте, которой владеют. С этой точки зрения нашими конкурентами становятся также и розничные сети. Появление на банковском рынке новых игроков будет способствовать повышению требований к качеству клиентского опыта, управления издержками, что с большой вероятностью приведет к его консолидации.

Что же касается проблем формирования и реализации депозитной политики казахстанских коммерческих банков, то они основаны, как правило, на следующих тенденциях последних лет:

- Диверсификация клиентов (например, по социальному статусу, уровню доходов и др.);
- Появление всё новых банковских продуктов, на фоне которых депозиты просто меркнут (текущие счета, где на остаток начисляются проценты);
- Активность микрофинансовых организаций в привлечении средств по более привлекательным условиям, в сравнении с банковскими
- усиление влияния иностранных банков, которые уверенно с каждым годом завоевывают казахстанский рынок, в частности дочерние банки российских коллег [5,6,7].

Наряду с внешними проблемами не стоит умалять значение внутренних проблем Банка.

Во-первых, одной из проблем можно считать недостаточный уровень безопасности средств клиентов, находящихся на банковских картах. Конечно привлекательность и популярность банковских карт неоспорима и их количество с каждым годом растёт. Однако именно этот банковский продукт в большей степени подвержен атакам мошенников. С помощью применения различных средств (Интернет, SMS - сообщения, телефонные звонки, электронные письма и др.) мошенники могут изъять средства со счёта клиентов банка и зачислить их на другой счёт.

Несмотря на то, что специальные службы банка пресекают проведение сомнительных операций, мошеннические атаки всё равно не исчезнут. Решением этой проблемы может служить лишь разработка качественно новых уровней безопасности средств клиентов; создание специальных служб, отслеживающих проведение подозрительных операций.

Во-вторых, большой проблемой для многих коммерческих банков являются низкие процентные ставки по депозитам. Решение этой проблемы возможно путём пересмотра процентной ставки по депозитам в сторону увеличения, также путём разработки и принятия новых видов вкладов для разных категорий клиентов банка.

И третья проблема, которую можно выделить в деятельности банка, является неправильная работа с клиентами банка. Несмотря на то, что банк проводит политику, почти полностью направленную на клиента, существуют случаи недопонимания между сотрудниками и клиентами. В свою очередь, это влечёт за собой нелестные отзывы со стороны клиентов, потерю доверия к банку, происходит отток клиентов в другие банки. Банки активно борется с этой проблемой. Для работников банка проводятся различные мероприятия, направленные на повышение качества обслуживания клиентов, различные тренинги и мастер - классы по культуре общения и др.

В результате проведенного анализа можно выделить следующие возможные направления работ банка по совершенствованию депозитной политики:

- 1) привлечение средств путем разработки и внедрения новых банковских продуктов;
- 2) усиление работ по созданию привлекательного образа банка.

Коммерческие банки в условиях конкурентной борьбы на рынке кредитных ресурсов должны постоянно заботиться как о количественном, так и качественном улучшении условий своих депозитов. Они используют для этого разные методы (процентную ставку, различные услуги и льготы вкладчикам).

Многие банки уже используют свои банковские продукты, в частности, через Интернет или мобильный банкинг, что позволяет клиенту осуществлять платежи, переводы и другие операции с помощью устройства выходящего в Интернет.

Хотелось бы отметить, что возможно создать проект для большинства банков, который направлен на создание доступной среды для людей с ограниченными возможностями.

Нововведения заключаются в следующем:

- Услуги по обслуживанию клиентов на дому, которые необходимы людям с нарушением опорно-двигательной системы;
- Для клиентов с нарушением слуха ввести обслуживание по доверенности через колл-центр;
- Важнейшим направлением разработок являются банковские приложения. То есть для клиента с особыми потребностями выдаётся специальное устройство, с помощью которого менеджер получает сигнал при приближении клиента к отделению. Это необходимо для лучшей подготовки сотрудника банка к приёму особенного клиента;
- Использование в отделениях банка электронного сурдопереводчика (программное обеспечение для перевода звучащей речи на язык жестов).

Реализация такого проекта позволит миллионам людей пользоваться банковскими услугами без каких-либо ограничений.

Таким образом, коммерческие банки, проводя грамотную депозитную политику, обеспечивающую ему широкую ресурсную базу, могут дать клиентам качественный продукт. Однако, в целях совершенствования депозитной политики предлагается проведение следующих мероприятий:

- Ежегодная корректировка депозитной политики банка с учётом влияния постоянно изменяющихся внешних факторов;
- Расширение портфеля депозитов физических лиц и корпоративных клиентов банка;
- Активное осуществление рекламной политики;
- Разработка новых банковских услуг и продуктов, а также модернизация старых.

Следовательно, главной целью депозитной политики любого банка является привлечение, распределение и удержание денежных средств физических и юридических лиц, направленное на формирование ресурсной базы банка.

Литература:

1. Валенцева, Н.И. Депозитная политика коммерческих банков / Н.И. Валенцева / Банковское дело. - 2013. - №2. - С. 16-21.
2. ОТЧЕТ Национального Банка Республики Казахстан за 2019 год <https://nationalbank.kz>
3. ПРЕСС - РЕЛИЗ № 10 О ситуации на финансовом рынке 29 марта 2019 года г. Алматы https://www.nationalbank.kz/cont/ПР_март%2020192.pdf.
4. Ханина Т.М. Особенности формирования депозитной политики отечественных коммерческих банков в современных условиях. // Решение проблем развития предприятий: роль научных исследований. - 2016. - № 8. - С. 15.
5. Никулина А. Н., Абалакин А. А. Депозитная политика коммерческих банков: инструменты, проблемы, перспективы. // Проблемы экономики и менеджмента. - 2015. - № 4 (44). - С. 62 – 65.
6. Пироев А. В. Депозитные операции российских банков, проблемы развития в современных условиях. // Научные революции: сущность и роль в развитии науки и техники. - 2017. - С. 147 – 149.
7. Сосункова О.С., Фоменко Л.А. Эффективная депозитная политика современных коммерческих банков // Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. - 2016. - С. 136-139

Стожарова К.А., Карагандинский государственный университет имени академика Е.А.Букетова, экономический факультет, гр. ММК-52, магистрант
(Научный руководитель – к.э.н, ассоциированный профессор, заведующая кафедрой маркетинга Мамраева Д.Г.)

МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ

В современном мире важность маркетинга в социальных сетях очень высока. Учитывая тенденцию на цифровизацию, социальные сети становятся популярным местом размещения для брендов и предприятий. Возможности и преимущества данного инструмента многочисленны, поскольку маркетинг в социальных сетях - это больше, чем просто запуск контента на всеобщее обозрение.

Facebook, Twitter, Youtube, Instagram, Pinterest или любая другая социальная сеть обеспечивают идеальную среду для бизнеса, позволяющую расширить охват, повысить узнаваемость бренда и более эффективно общаться с клиентами.