###### Министерство образования и науки Республики Казахстан

###### Карагандинский Государственный Университет

###### имени Е.А. Букетова

#### КУРСОВАЯ РАБОТА

По дисциплине «Деньги. Кредит. Банки»

##### На тему

##### «Финансовые услуги коммерческих банков»

Выполнил

ст. гр. ФК-24

Адилова Наргиз

Проверил

преподаватель

Кадыргалиева Т.Т

###### Караганда 2008г.

# Содержание

# 

# ВВЕДЕНИЕ

# 1. МЕСТО И РОЛЬ БАНКОВСКОЙ УСЛУГИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

# 2. СПЕКТР БАНКОВСКИХ УСЛУГ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

# 2.1 Активные и пассивные операции коммерческого банка

# 2.2 Нетрадиционные операции коммерческого банка

# 3 СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

# 3.1 Анализ качественных показателей деятельности коммерческих банков в РК

# 3.2 Инновационные банковские продукты и их роль в развитии коммерческих банков

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

# ВВЕДЕНИЕ

Банковская система - одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков, товарного производства и обращения шло параллельно и тесно переплеталось. При этом банки, проводя денежные расчеты, кредитуя хозяйство, выступая посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышают общую эффективность производства, способствуют росту производительности общественного труда.

В механизме функционирования кредитной системы государства большая роль принадлежит коммерческим банкам. Коммерческие банки – это старейшая и наиболее массовая группа кредитных учреждений, выполняющих большинство финансовых операций и услуг, известных в практике предпринимательства в рыночной экономике.

Они являются многофункциональными организациями, действующими в различных секторах рынка ссудного капитала. Банки аккумулируют основную долю кредитных ресурсов и предоставляют своим клиентам полный комплекс финансовых услуг, включая кредитование, прием депозитов, расчет на обслуживание, покупку-продажу и хранение ценных бумаг, иностранной валюты и другие.

Сегодня коммерческий банк способен предложить своим клиентам до 200 разнообразных продуктов и услуг. Такая широкая диверсификация операций позволяет коммерческим банкам сохранять своих клиентов и оставаться прибыльными даже при весьма неблагоприятной конъюнктуре.

Убытки одних операций перекрываются прибылями других, которые в данной ситуации имеют для выполнения их благоприятные условия, не случайно во всех странах с рыночной экономикой коммерческие банки остаются главным операционным звеном кредитной системы. Они показывают поразительную способность приспосабливаться к меняющимся условиям кредитно-денежного рынка.

В современной рыночной экономике деятельность коммерческих банков имеет огромное значение благодаря их связям со всеми секторами экономики. Задачи банков заключаются в обеспечении бесперебойного денежного оборота и оборота капитала, кредитовании промышленных предприятий, государства и населения, создания условий для народнохозяйственного накопления.

Современные коммерческие банки, выступая в роли финансовых посредников, выполняют важную народнохозяйственную функцию, обеспечивая межотраслевое и межрегиональное перераспределение денежного капитала. Банковский механизм распределения и перераспределения капитала по сферам и отраслям позволяет развивать хозяйство в зависимости от объективных потребностей производства и содействует структурной перестройке экономике.

В ежегодном Послании Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана самое серьезное внимание уделено вопросам устойчивого развития конкурентоспособной финансовой системы и, особенно, банковского сектора. Это связано с угрозами нестабильности мировой финансовой системы, обусловленными ипотечным кризисом в США и последовавшим кризисом ликвидности. Сохраняя приоритетность решения стратегических задач, поставленных в посланиях предыдущих годов, Глава государства акцентирует внимание на необходимости решения в текущем году задач по устойчивому росту экономики в целях закрепления достигнутых результатов экономической и политической модернизации страны. Неслучайно в своём послании народу Казахстана Президент Н.А. Назарбаев одним из приоритетов развития экономики выделил повышение конкурентоспособности и устойчивости финансовой системы страны, особенно банковского сектора [1]. Данные обстоятельства и обуславливают актуальность темы курсовой работы.

Целью данной работы является раскрытие сущности финансовых услуг коммерческих банков.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

1. Описать место и роль банковской услуги в деятельности современного банка.

2. Рассмотреть спектр банковских услуг коммерческого банка.

3. Провести анализ современных тенденций в развитии банковской системы Республики Казахстан.

# 1. Место и роль банковской услуги в деятельности современного коммерческого банка

Начальным этапом развития теории банковских услуг следует считать конец 1960-х – начало 1970-х гг., когда были опубликованы исследования ученых Мичиганского Университета (X. Дуглас "Банковская политика в области кредитования", 1971), Уэлльского университета (Д. Ревелл "Конкуренция и регулирование банковской деятельности", 1978), Женевского университета "Кредитные услуги сберегательных банков", 1974), работы Ш. Дерея "Стратегия Британских банков и международная конкуренция" (1977), исследования Г. Брайана "Конкуренция в банковской сфере" (1970).

Второй этап развития теории банковских услуг – конец 1980-х – начало 1990-х гг. охарактеризован как попытки исследования особенностей деятельности кредитно-финансовых систем отдельных стран и возможных последствий влияния глобализации и централизации банковского капитала на рынок банковских услуг. К наиболее известным работам этого периода следует отнести следующие: Ф. Дерек "Глобальная стратегия банков" (Нью Йорк, 1990), В. Малпас "Как работает финансовая система Сити" (Лондон, 1988), О. Доннел "Финансовые операции регионального инвестиционного банка" (Лондон, 1981), Е. Балларин "Коммерческие банки в условиях финансовой революции" (Кембридж, 1986) и многие другие [2, 56].

Третий этап развития теории банковских услуг начался в 1991 г. и продолжается по настоящее время. Подписание Маастрихтского Договора в 1992 г. о создании Европейского Валютного союза и введение с января 1999 г. единой европейской валюты – евро – положили начало пересмотру концепции комплексного банковского обслуживания клиентов. Актуальность приобрела идея "финансового супермаркета", широкое распространение получили услуги на рынке ссудных капиталов, электронные услуги начался рост слияний и поглощений мелких и средних банков крупными. Значительный практический интерес для развития отечественного рынка банковских услуг представляют исследования, посвященные стратегии деятельности банков. Например, М.Портер основную задачу банковской стратегии видит в поисках конкурентных преимуществ банка и концентрации усилий банковского менеджмента на их практической реализации. Дж. Кея, в свою очередь, считает, что конкурентные преимущества банка зависят от качества его стратегических активов, к которым относятся сеть отделений, филиалов и банков-корреспондентов, стабильная база крупных корпоративных клиентов. Дейвис С. определяет банковскую стратегию как "достижение долгосрочной конкурентной позиции, то есть установление и поддержание конкурентного преимущества в одном или нескольких видах деятельности, которое используется в получении приемлемой нормы прибыли на капитал.

Проблема применения банковских услуг изучена мало по причине закрытости и недоступности информации, наличия преимущественно общих характеристик и рекомендаций.

Отечественная практика считает коммерческие банки финансовыми посредниками, обеспечивающими механизм межотраслевого и межрегионального перераспределения денежного капитала в обществе. При этом выделяются следующие основные банковские операции: прием депозитов, выдача кредитов и осуществление денежных платежей и расчетов.

В целом, мнение отечественных ученых по проблеме разграничения понятий банковской операции и банковской услуги сводится к рассмотрению банковских услуг как разновидности банковских операций.

В отечественной практике не наблюдается разграничения по поводу понятий банковская операция и банковская услуга, и все банковские операции представляют весь спектр банковских услуг. Зарубежные ученые, в свою очередь, рассматривают банковские операции лишь как разновидность банковских услуг. В частности, американский экономист Питер Роуз считает, что банк – это фирма, предоставляющая финансовые услуги, осуществляемые профессиональными кредитными учреждениями.

Следует отметить исследования природы банковских услуг и тенденции их развития на современном этапе таких ученых, как Д. Арист, Б. Бухвальд, Ю. Зайтц, А. Кениона, Дж. Кея, А. Лан-ге, Д. Левеллин, Б. Маруа, С. Матюра, М. Портера, X. Шефера, Э. Штикель, Б. Ш. Хеффермана и др.

Классификация банковских услуг, рассмотренная А.Н. Ивановым основана на ряде критериев, характеризующих особенности их предоставления клиентам [3]. В их числе:

а) направленность на удовлетворение потребностей клиента

− прямые услуги – платежные, коммерческие, инвестиционные;

− косвенные или сопутствующие – клиринговые услуги, телефонное управление счетом (домашний банк), консультационные услуги, выдача пластиковой карточки на базе депозитного счета;

− услуги, приносящие дополнительный доход или снижение издержек овернайты, услуги банка при организации сделки под гарантию Агентства экспортного кредитования;

б) сегментация по группам клиентов.

Исходя из степени сложности существует следующая градация сложности банковских продуктов:

1-й уровень – продукты и услуги, которые могут быть востребованы большим количеством потребителей (открытие счетов, управление денежной наличностью, клиринговые услуги);

2-й уровень – услуги, требующие специального уровня подготовки банковских кадров (управление активами, инвестиционные услуги);

3-й уровень – услуги, требующие профессиональных знаний в области использования услуг (услуги в области корпоративных финансов, управление смешанными активами);

4-й уровень – услуги, требующие специальных знаний (в сфере финансового планирования, финансового инжиниринга).

Банковская деятельность требует формирования портфеля предлагаемых услуг, организации торговли и сбыта их конечному потребителю, т.е. нуждается в рынке банковских услуг.

Составными элементами рынка банковских услуг являются:

- регулирование и регламентация рыночных отношений на рынке банковских услуг нормами международного права и внутренним законодательством;

- наличие портфеля разнообразных услуг;

- рыночное ценообразование на банковские продукты и услуги;

- сочетание рыночного и государственного регулирования рынка банковских услуг в целях поддержания его относительной стабильности;

- прозрачность информации о состоянии и тенденциях развития рынка банковских услуг, его участниках;

- неограниченное число участников.

Конъюнктура рынка банковских услуг зависит от совокупности экономических условий макро- и микроэкономического характера. Структура рынка банковских услуг состоит из следующих секторов:

- рынок платежных или корреспондентских услуг;

- услуги на рынке ссудных капиталов;

- рынок коммерческих услуг корпоративным клиентам;

- рынок услуг частным клиентам;

- рынок услуг по банковскому обслуживанию внутренней и внешней торговли;

- рынок электронных банковских услуг;

- рынок услуг по доверительному управлению активами.

Особую значимость для развития отечественной банковской системы представляет анализ тенденций развития банковских услуг в развитых странах. Изучение и применение опыта крупнейших западноевропейских и американских банков в области предоставления банковских услуг необходимо для формирования российского рынка банковских услуг, который в настоящее время находится на начальном этапе своего развития.

Традиционным должно являться: кредитование (бланковые кредиты, ипотечные ссуды); размещение активов предприятия, которые не участвуют непосредственно в процессе производства (консультации по капиталовложениям и управление портфелем инвестиций), а также дополнительные услуги: финансирование торговли, финансовый инжиниринг, управление денежной наличностью.

Особое внимание в настоящее время уделяется развитию банковских услуг при помощи различных средств телекоммуникации, оказание клиентам различных консультационных услуг по управлению активами, страхованию, наследованию права и другие, при этом банковские клиенты предъявляют повышенный спрос на качество услуг.

Изменения потребностей клиентов и возможностей банковских услуг ведут к определенной реорганизации каналов их сбыта. Общение банка с клиентом в стационарном помещении теряет свою актуальность, так как последний получает возможность это делать при помощи электронных систем связи:

- телефона, факса, компьютера. Важное значение имеет переход от бумажных носителей финансовой информации к электронным, комплексность и быстрота предоставления услуг. Большое внимание уделяется созданию новых консультационных структур и мини расчетных центров для клиентов и мелких вкладчиков. Например, японские банки начали применять данный подход в 1997 г. и обслужили вчетверо больше частных клиентов, чем немецкие банковские учреждения. Очевидной стала перспектива перевода большей части клиентов на самообслуживание с сохранением института персональных менеджеров для крупных корпоративных клиентов.

К перспективам развития банковских услуг следует отнести проблему рисков, обусловленную увеличением объема кредитования, распространения компьютерной торговли. К основным рискам, сдерживающим распространение новых видов услуг относятся страновые, политические, валютные, клиентские риски, риск наступления "эффекта домино" при финансовой несостоятельности одного или нескольких участников рынка, рыночный риск, риск ухудшения финансового положения участников или стран. Кризис в Юго-Восточной Азии, а затем и в России в 1997 – 1998 гг. привел к миллиардным потерям крупнейших банков, инвестиционных компаний, населения и продемонстрировал разрушительные последствия бесконтрольного инвестирования средств и увлеченности спекулятивными сделками. О банковских рисках говорят и пишут достаточно часто. Профессиональное управление банковскими рисками основано на качестве менеджмента и является основополагающим источником успеха любого финансово- кредитного учреждения.

Важным направлением в развитии банковских услуг является концентрация банковского капитала и стремление крупнейших банков к комплексности и универсальности их предоставления. Универсальность банковского учреждения подразумевает возможность предоставления комплексного портфеля услуг независимо от географического положения филиала или отделения транснационального банка.

Тенденции развития банковских услуг в сфере торговли ценными бумагами представляются не столь оптимистичными. Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) представляет собой часть финансового рынка. Рынок ценных бумаг дополняет систему банковского кредита и взаимодействует с ней, с помощью его в экономику привлекаются инвестиции. В целях повышения эффективности финансового рынка ценные бумаги в перспективе должны эмитироваться в цифровой форме, что ограничит возможности банковских услуг по ответственному хранению. При торговле ценными бумагами посредством электронных табло роль банков будет минимизирована. В настоящее время деятельность банков на рынке ценных бумаг можно разделить на четыре вида, которые отражают различную роль, выполняемую банками при проведении определенных операций с ценными бумагами:

− деятельность банков как эмитентов;

− деятельность банков как инвесторов;

− профессиональная деятельность на РЦБ;

− традиционные банковские операции (предоставление кредитов на приобретение ценных бумаг и под залог ценных бумаг, предоставление банковских гарантий по выпускам облигаций и иных ценных бумаг, выполнение функций платежных агентов-эмитентов).

Перспективы развития банковских услуг на ближайшие два-три десятилетия основаны на следующих трех факторах структурных изменений в банковской сфере:

− вхождение в отрасль;

− диверсификация деятельности банков за счет предоставления внебалансовых услуг;

− развитие услуг на рынке ссудных капиталов.

Одной из проблем ведущих западных банков на ближайшие годы является реструктуризация сети филиалов и отделений, так как существующие модели управления глобальными сетями банков ведут к удорожанию стоимости услуг и дополнительным издержкам. Поэтому стратегия и тактика в области предоставления услуг совершенствуется как в области реструктуризации филиальной сети, так и в диверсификации систем обслуживания. Базовым принципом банковского обслуживания становится сегментный подход к продаже услуг, основанный на портфельном принципе их предоставления, в том числе при помощи информационных и электронных технологий.

В связи с усилением интеграции и глобализации банковской системы решение некоторых проблем развития банковских услуг осложняется следующими обстоятельствами:

- ростом конкуренции со стороны небанковских учреждений;

- вытеснением национальных банков с локальных рынков международными банковскими институтами;

- необходимостью увеличения ресурсной базы.

Для решения данных проблем аналитики МВФ предлагают банкам «четыре золотых правила»:

1) четко следовать стратегии развития банка. Отклонение от выбранного направления развития ведет к потере доверия клиентов и акционеров;

2) углублять специализацию в рамках каждого направления деятельности банка;

3) обеспечить достаточный уровень диверсификации деятельности;

4) соблюдать равновесие между стимулированием сбыта финансовых услуг и обеспечением контроля за издержками.

Развитие информационных и компьютерных технологий, в частности, в банковской деятельности, вызвало обострение межбанковской конкуренции на рынке электронных услуг, предусматривающих использование персональных компьютеров и других электронных коммуникационных систем. Появление Интернета стимулировало развитие рынка электронных банковских услуг, отличающихся новыми стандартами проведения финансовых операций и качеством обслуживания. Большая роль в определении перспективности продажи банковской услуги или продукта в Интернете отводится системе автоматизации банка, которая обеспечивает разработку и внедрение новых услуг (расчеты по пластиковым картам, системы "банк-клиент"), повышает качество и быстроту обслуживания, способствует снижению затрат и операционных расходов.

# 2. Спектр банковских услуг коммерческого банка

## 

## 2.1 Активные и пассивные операции коммерческого банка

В коммерческих банках продукция представляет два основных раздела: услуги по пассивным и по активным операциям. Следовательно, банковский маркетинг является маркетингом в сфере услуг. Услуги по пассивным операциям осуществляются в целях аккумуляции средств, прежде всего сбережений и временно свободных средств населения и предприятий. Посредством оказания услуг по активным операциям коммерческие банки распределяют мобилизованные средства так, чтобы обеспечить себе необходимый уровень прибыли.

Под пассивными понимаются такие операции банков, в результате которых происходит увеличение денежных средств, находящихся на пассивных счетах или активно-пассивных счетах в части превышения пассивов над активами.

Пассивные операции играют важную роль для коммерческих банков. Именно с их помощью банки приобретают кредитные ресурсы на денежных рынках.

Существует четыре формы пассивных операций коммерческих банков:

1. взносы в уставный фонд (продажа акций и паев первым владельцам);
2. отчисления от прибыли банка на формирование или увеличение фондов;
3. депозитные операции (средства, получаемые от клиентов);
4. внедепозитные операции.

Пассивные операции позволяют привлекать в банки денежные средства, уже находящиеся в обороте. Новые же ресурсы создаются банковской системой в результате активных кредитных операций. С помощью первых двух форм пассивных операций формируется первая крупная группа кредитных ресурсов - собственные ресурсы. Следующие две формы пассивных операций образуют вторую крупную группу ресурсов - заемные, или привлеченные, кредитные ресурсы.

Собственные ресурсы банка представляют собой банковский капитал и приравненные к нему статьи. Роль и величина собственного капитала коммерческих банков имеет особую специфику, отличающуюся от предприятий и от организаций, занимающихся другими видами деятельности тем, что за счет собственного капитала банки покрывают менее 10% общей потребности в средствах. Обычно государство устанавливает для банков минимальную границу соотношения между собственными и привлеченными ресурсами.

Привлеченные средства банков покрывают около 90% всей потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций, прежде всего кредитных. Роль их исключительно высока. Мобилизуя временно свободные средства юридических и физических лиц на рынке кредитных ресурсов, коммерческие банки с их помощью удовлетворяют потребность народного хозяйства в дополнительных оборотных средствах, способствуют превращению денег в капитал, обеспечивают потребности населения в потребительском кредите.

К пассивным кредитным операциям, прежде всего, относятся депозитные операции.

Депозитными называются операции банков по привлечению денежных средств юридических и физических лиц во вклады, либо на определенные сроки, либо до востребования. На долю депозитных операций приходится основная часть их пассивов.

По срокам депозиты принято подразделять на две группы:

1. депозиты до востребования;
2. срочные депозиты (с их разновидностями - депозитными и сберегательными сертификатами).

Депозиты до востребования - это средства на текущих, расчетных, бюджетных и прочих счетах, связанных с совершением расчетов или целевым использованием, а также вклады до востребования.

Вследствие частоты операций по данным счетам операционные расходы по ним обычно выше, чем по срочным депозитам, но поскольку по этим счетам банки обычно выплачивают невысокие проценты либо совсем не выплачивают процентов (тогда клиентам могут предоставляться различного рода льготы), эти ресурсы для банка относительно дешевы. В то же время это наименее стабильная часть ресурсов, банкам необходимо иметь по ним более высокий оперативный резерв для поддержания ликвидности. По этому оптимальным считается удельный вес этих средств в ресурсах банка до 30%-36%.

К депозитам до востребования относят также кредитовые остатки на корреспондентских счетах и депозиты до востребования других банков в данном банке.

Срочные банковские депозиты - это денежные средства, внесенные в банк на фиксированный в договоре срок. По ним владельцам выплачивается обычно более высокий процент, чем по депозитам до востребования и, как правило, имеются ограничения по досрочному изъятию, а в ряде случаев и по пополнению вклада.

Срочные банковские депозиты подразделяются на условные (депозит хранится до наступления какого-либо события), с предварительным уведомлением об изъятии средств (когда клиент в заранее оговоренные сроки должен подать заявление на изъятие) и собственно срочные депозиты.

На рынке межбанковских кредитов продаются и покупаются средства, находящиеся на корреспондентских счетах в центральном банке.

Рынок межбанковских кредитов делится на три сегмента:

* трехмесячные кредиты;
* одно-двухмесячные кредиты;
* «короткие деньги» (самые краткосрочные ссуды вплоть до 1-2 дней).

Централизованные и межбанковские кредиты удобны тем, что они поступают в распоряжение банка- заемщика практически немедленно и не требуют резервного обеспечения, поскольку не являются вкладами.

Значение рынка межбанковских кредитов состоит в том, что, перераспределяя избыточные для некоторых банков ресурсы, этот рынок повышает эффективность использования кредитных ресурсов банковской системы в целом. Кроме того, наличие развитого рынка межбанковских кредитов позволяет меньшие средства держать в оперативных резервах банков для поддержания их ликвидности.

Большими перспективами для банков обладает такой недепозитный источник ресурсов, как выпуск облигаций. Банки вправе выпускать облигации в размере не более 25% уставного капитала и после полной оплаты всех ранее выпущенных акций. Облигации могут быть как именные, так и на предъявителя. Погашается заем за счет чистой прибыли банка либо, при её недостатке, за счет резервного фонда для воздействия на курс облигаций банк может покупать или продавать их на бирже.

По классификации активных операций, как и по структуре активов, сложились разные точки зрения.

Основными активными операциями являются:

* кредитные операции, в результате которых формируется кредитный портфель банка;
* инвестиционные операции, создающие основу для формирования инвестиционного портфеля;
* кассовые и расчетные операции, являющиеся одним из основных видов услуг, оказываемых банком своим клиентам;
* прочие активные операции, связанные с созданием соответствующей инфраструктуры, обеспечивающей успешное выполнение всех банковских операций.
* Наиболее распространенными активными операциями банков являются:
* ссудные операции, как правило, приносят банкам основную часть их доходов. В макроэкономическом масштабе значение этих операций состоит в том, что посредством них банки превращают временно бездействующие денежные фонды в действующие, стимулируя процессы производства, обращения и потребления;
* инвестиционные операции, в процессе их совершения банк выступает в качестве инвестора, вкладывая ресурсы в ценные бумаги или приобретая права по совместной хозяйственной деятельности;
* депозитные операции, назначение активных депозитных операций банков заключается в создании текущих и длительных резервов платежных средств на счетах в Центральном банке (корреспондентский счет и резервный счет) и других коммерческих банках;
* прочие активные операции, разнообразные по форме, приносят банкам за рубежом значительный доход

Характеристика основных видов активных операций.

Кредитные операции. Банковский кредит - это экономические отношения, в процессе которых банки предоставляют заемщикам денежные средства с условием их возврата. Эти отношения предполагают движение стоимости (ссудного капитала) от банка (кредитора) к ссудозаемщику (дебитору) и обратно. Заемщиками выступают предприятия всех форм собственности (акционерные предприятия и фирмы, государственные предприятия, частные предприниматели и т.д.), а также население.

Возврат полученной заемщиком стоимости (погашение долга банку) в масштабах одного предприятия и всей экономики должен быть результатом воспроизводства в возрастающих размерах. Это определяет экономическую роль кредита и служит одним из важнейших условий получение банком прибыли от кредитных операций. Задолженность по кредитам, предоставляемым населению, может погашаться за счет уменьшения накопления, и даже сокращения потребления по сравнению с предыдущим периодом. В то же время кредитование населения обеспечивает рост потребления, стимулирует повышение спроса на товары (особенно дорогостоящие, длительного пользования) и зависит от уровня доходов населения, определяющих возможность получения банками прибыли от этих операций.

Кредитные операции занимают наибольшую долю в структуре статей банковских активов.

Кассовые операции. Наличие кассовых активов в необходимом размере важнейшее условие обеспечение нормального функционирования коммерческих банков, использующих денежную наличность для размена денег, возврата вкладов, удовлетворения спроса на ссуды и покрытия операционных расходов, включая заработную плату персоналу, оплату различных материалов и услуг. Денежный запас зависит от: величины текущих обязательств банка; сроков выдачи денег клиентам; расчетов с собственным персоналом; развития бизнеса и т.д. Отсутствие в достаточном количестве денежных средств может подорвать авторитет банка. На величину денежной наличности влияет инфляция. Она увеличивает опасность обесценения денег, поэтому их необходимо скорее пускать в оборот, помещать в доходные активы. Из-за инфляции требуется все больше и больше наличных денег. Кассовые операции – операции, связанные с движением наличных денег, с формированием, размещением и использованием денежных средств на различных активных счетах.

Значение банковских кассовых операций определяется тем, что от них зависят формирование кассовой наличности в хозяйстве, соотношение денежных средств между различными активами, статьями, пропорции между массой бумажных, кредитных купюр и биллонной (разменной) монетой.

Прочие операции. Прочие активные операции, разнообразные по форме, приносят банкам за рубежом значительный доход. В казахстанской практике круг их пока ограничен. К числу прочих активных операций относятся: операции с иностранной валютой и драгоценными металлами, трастовые, агентские, товарные и др.

Экономическое содержание указанных операций различно. В одних случаях (покупка-продажа иностранной валюты или драгоценных металлов) происходит изменение объема или структуры активов, которые можно использовать для удовлетворения претензий кредиторов банка; в других (трастовые операции) банк выступает доверенным лицом по отношению к собственности, переданной ему в управление; в-третьих (агентские операции) – банк выполняет роль посредника, совершая расчетные операции по поручению своих клиентов.

Операции с ценными бумагами. Коммерческие банки покупают ценные бумаги для поддержания ликвидности, для увеличения доходов, а также для использования их в качестве обеспечения обязательств по вкладам перед федеральными и местными органами власти. Подавляющая часть всех инвестиций приходится на государственные ценные бумаги . Инвестиции в краткосрочные ценные бумаги правительства обычно приносят меньший доход, но являются высоколиквидным видом активов с практически нулевым риском непогашения и незначительным риском изменения рыночной ставки. Долгосрочные ценные бумаги обычно приносят более высокий доход в течение длительного времени, поэтому их часто держат до или практически до истечения срока. Коммерческие банки охотно вкладывают деньги в ценные бумаги муниципалитетов, поскольку уплачиваемый по ним процент не облагается федеральным налогом (в США).

С целью обеспечения ликвидности банки помещают сравнительно небольшие суммы и в другие ценные бумаги.

## 

## 2.2 Нетрадиционные операции коммерческого банка

Особенности маркетинга в банковской сфере обусловлены, прежде всего, спецификой банковской продукции. В коммерческих банках продукция представляет два основных раздела: услуги по пассивным и по активным операциям. Следовательно, банковский маркетинг является маркетингом в сфере услуг. Услуги по пассивным операциям осуществляются в целях аккумуляции средств, прежде всего сбережений и временно свободных средств населения и предприятий. Посредством оказания услуг по активным операциям коммерческие банки распределяют мобилизованные средства так, чтобы обеспечить себе необходимый уровень прибыли.

По своему характеру банковские услуги делятся на кредитные, операционные, инвестиционные и прочие. Кроме того, казахстанские банки развивают и другие операции по поручению клиентов: факторинговые услуги, лизинговые, доверительные, консультационные, информационные и прочие.

Факторинг представляет собой особую форму деятельности на рынке, связанную с взысканием средств с предприятий-покупателей, являющихся клиентами учреждения. Эта деятельность особо популярна и прибыльна для банка в условиях неплатежей.

Лизинг представляет собой выступление банка в роли арендодателя или посредника между арендодателем и арендатором. При этом арендатор является клиентом банка. Лизинг отличается от обычной аренды тем, что арендатор в итоге выкупает арендуемое имущество. Получается, что лизинг – это покупка товара в рассрочку. Банк, таким образом, дает арендатору кредит на покупку товара, причем товар сразу переходит во владение покупателя.

Банки могут оказывать клиентам информационные и консультационные услуги. Многие банки уже сейчас создали мощные и хорошо оснащенные аналитические отделы. Эти отделы обслуживают в основном собственные нужды банка, так как в наше время при управлении большими суммами денег не обойтись без анализа рисков, доходностей финансовых инструментов, финансовой устойчивости кредитополучателей, будущего курса валют и ценных бумаг.

Как известно, наиболее распространенными источниками инвестирования экономики, как показывает опыт многих зарубежных стран, достигших бурного экономического развития, являются кредиты коммерческих банков.

# 3 СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

## 

## 3.1 Анализ качественных показателей деятельности коммерческих банков в РК

По данным АФН на 01.02.2008 на казахстанском финансовом рынке функционируют следующие банки второго уровня:

1. АО "Казахстанский инновационный коммерческий банк"
2. АО "Delta Bank"
3. АО "Альянс Банк"
4. АО "АТФБанк"
5. АО "БАНК "КАСПИЙСКИЙ"
6. АО "Банк ТуранАлем"
7. АО "Банк ЦентрКредит"
8. АО "ДАБ "ABN AMRO Банк Казахстан"
9. АО "ДАНАБАНК"
10. АО "ДБ "Национальный Банк Пакистана" в Казахстане
11. АО "ДОЧЕРНИЙ БАНК «КАЗАХСТАН-ЗИРААТ ИНТЕРНЕШНЛ БАНК"
12. АО "Евразийский банк"
13. АО "Жилищный строительный сберегательный банк Казахстана"
14. АО "Заман-Банк"
15. АО "Казинвестбанк"
16. АО "Казкоммерцбанк"
17. АО "Мастербанк"
18. АО "МБ "Алма-Ата"
19. АО "Народный сберегательный банк Казахстана"
20. АО "Нурбанк"
21. АО "СЕНИМ-БАНК"
22. АО "Ситибанк Казахстан"
23. АО "Торгово-промышленный Банк Китая в Алматы"
24. АО "Цеснабанк"
25. АО "Эксимбанк Казахстан"
26. АО "ЭКСПРЕСС БАНК"
27. АО «МЕТРОКОМБАНК»
28. АО ДБ "Альфа-Банк"
29. АО ДБ "Банк Китая в Казахстане"
30. АО ДБ "ТАИБ Казахский Банк"
31. АО СБ "ЛАРИБА-БАНК"
32. АО"ДЕМИР КАЗАХСТАН БАНК"
33. ДБ АО "HSBC Банк Казахстан"
34. ДБ АО "Сбербанк России"
35. ДО АО "Банк Туран Алем"-АО "Темiрбанк"

Таким образом, по состоянию на 1 февраля 2008 года в Казахстане работают 35 банков второго уровня, в том числе в городе Алматы расположено 34 банка, 34 филиала и 370 расчетно-кассовых отдела банков. Динамика развития банковского сектора РК за период 01.01.2007 по 01.01.2008 гг. представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика развития банковского сектора РК за период с 01.01.2007 по 01.01.2008 гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Структура банковского сектора | 01.01.07 | 01.01.08 |
| Количество банков второго уровня, в т.ч.: | 33 | 35 |
| -банки со 100% участием государства в уставном капитале | 1 | 1 |
| Количество филиалов банков второго уровня | 324 | 352 |
| Количество расчетно-кассовых отделов банков второго уровня | 1 489 | 2 028 |
| Количество представительств банков второго уровня за рубежом | 22 | 17 |
| Количество представительств банков-нерезидентов в Республике Казахстан | 23 | 26 |
| Количество банков-участников системы обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц | 32 | 33 |
| Количество банков, имеющих лицензию на осуществление кастодиальной деятельности | 9 | 10 |
| Примечание – Источник: Пресс-релиз о состоянии финансового рынка и финансовых организаций на 1 января 2008 года// Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций | | |

Как видно из таблицы 1 по сравнению с прошлым годом почти по всем показателям очевиден явный прогресс, увеличилось количество банков второго уровня с 33 до 35, количество филиалов банков второго уровня увеличилось на 28 единиц, а количество расчётно-кассовых отделов на 539 единиц. Увеличилось также количество представительств банков-нерезидентов – их стало на 3 больше.

Таблица 2 – Динамика капитала банков второго уровня РК (в млрд. тенге)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | 01.01.07 | 01.01.08 | Прирост, в % |
| Капитал 1-го уровня | 816,5 | 1 283,7 | 57,2 |
| Уставный капитал | 593,6 | 938,5 | 58,1 |
| Дополнительный капитал | 4,0 | 3,8 | -5,0 |
| Нераспределенный чистый доход прошлых лет | 131,6 | 204,7 | 55,5 |
| Капитал 2-го уровня | 385,4 | 560,9 | 45,5 |
| Нераспределенный чистый доход | 101,3 | 221,6 | в 2,2 раза |
| Субординированный долг | 368,0 | 460,9 | 25,2 |
| Капитал 3-го уровня | 1,5 | 1,5 | 0 |
| Всего расчетный собственный капитал | 1 168,6 | 1 781,8 | 52,5 |
| Примечание – Источник: Пресс-релиз о состоянии финансового рынка и финансовых организаций на 1 января 2008 года// Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций | | | |

Размер совокупного расчетного собственного капитала банков второго уровня с начала 2007 года увеличился на 613,2 млрд. тенге (52,5%) и составил по состоянию на 1 января 2008 года 1 781,8 млрд. тенге. При этом, капитал первого уровня увеличился на 57,2% до 1 283,7 млрд. тенге, капитал второго уровня увеличился на 45,5% или до 560,9 млрд. тенге (таблица 2).

Как видно из таблицы 3, показатели адекватности собственного капитала банковского сектора по состоянию на 01 января 2008 года не изменились и составили k1 – 0,11 (при нормативе - 0,06) (для банка, участником которого является банковский холдинг норматив - 0,05), k2 – 0,14 (при нормативе -0,12) (для банка, участником которого является банковский холдинг норматив - 0,10).

Вместе с тем, с начала года собственный капитал по балансу банков второго уровня увеличился с 1 января 2007 года на 556,3 млрд. тенге (63,9%) и составил на отчетную дату 426,7 млрд. тенге.

Таблица 3 – Изменение показателей адекватности собственного капитала

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели адекватности собственного капитала | 01.01.07 | 01.01.08 |
| к совокупным активам (k1) | 0,09 | 0,11 |
| Отношение собственного капитала к активам и внебалансовым обязательствам, взвешенным по степени риска (k2) | 0,15 | 0,14 |
| Отношение собственного капитала к ссудному портфелю | 0,20 | 0,20 |
| Отношение собственного капитала к сформированным провизиям | 3,91 | 3,43 |
| Отношение собственного капитала к сомнительным кредитам | 0,43 | 0,34 |
| Отношение собственного капитала к безнадежным кредитам | 12,43 | 13,54 |
| Примечание – Источник: Пресс-релиз о состоянии финансового рынка и финансовых организаций на 1 января 2008 года// Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций | | |

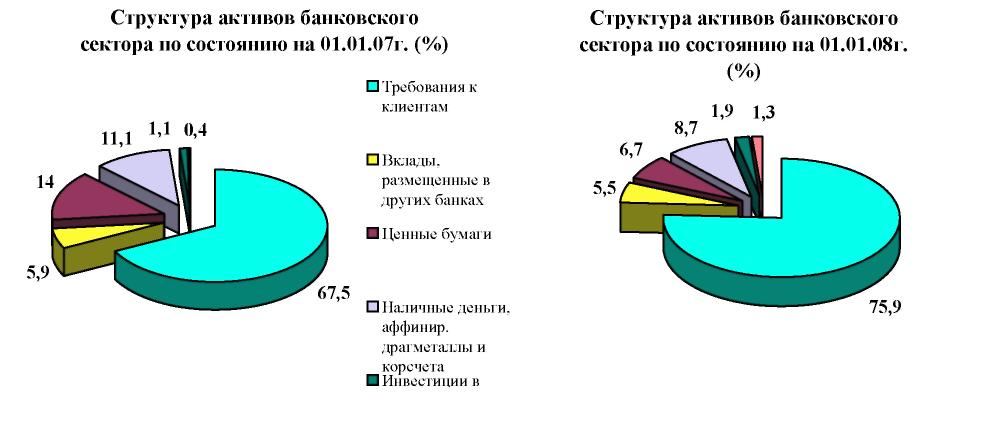


Рисунок 2 – Структура активов банковского сектора РК

Займы, предоставленные клиентам – увеличились на 2 876,5 млрд. тенге или 48,0%, наличные деньги, аффинированные драгметаллы и остатки на корреспондентских счетах увеличились на 27,0 млрд. тенге или 2,7%, ценные бумаги – уменьшились на 452,6 млрд. тенге или 36,5%, вклады, размещенные в других банках – увеличились на 119,0 млрд. тенге или 22,9%, инвестиции в капитал – увеличились на 125,4 млрд. тенге или в 2,3 раза.

С начала года просроченная задолженность по балансу увеличилась с 75,5 млрд. тенге на 25,0 млрд. тенге (в 1,3 раза) и составила на отчетную дату 100,5 млрд. тенге. Остатки на счетах по отражению просроченного вознаграждения увеличились с прошлого года в 3,6 раза и составили на 1 января 2008 года 17,0 млрд. тенге.

Согласно таблицы 4, с начала года размер активов и условных обязательств, подлежащих классификации, увеличился на 2 135,2 млрд. тенге (на 19,0%) до 13 377,7 млрд. тенге. Удельный вес стандартных активов и условных обязательств составил 57,5%, сомнительных – увеличился с 26,9% до 41,5%, доля безнадежных активов и условных обязательств составила 1,0%.

Таблица 4 - Динамика качества активов и условных обязательств (млрд. тенге)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Динамика качества активов и условных обязательств | 01.01.07 | | 01.01.08 | |
| сумма осн. долга, млрд. тенге | в % к итогу | сумма осн. долга, млрд. тенге | в % к итогу |
| Всего активов и условных обязательств | 11 242,5 | 100 | 13 377,7 | 100 |
| Стандартные | 8 117,7 | 72,2 | 7 695,0 | 57,5 |
| Сомнительные | 3 026,9 | 26,9 | 5 542,5 | 41,5 |
| Сомнительные 1 категории - при полной и своевременной оплате платежей | 2 587,9 | 23,0 | 4 253,7 | 31,8 |
| Сомнительные 2 категории - при задержке или неполной оплате платежей | 112,7 | 1,0 | 581,3 | 4,5 |
| Сомнительные 3 категории - при своевременной и полной оплате платежей | 236,1 | 2,1 | 539,5 | 4,0 |
| Сомнительные 4 категории - при задержке или неполной оплате платежей | 39,0 | 0,3 | 59,2 | 0,4 |
| Сомнительные 5 категории | 51,2 | 0,5 | 108,8 | 0,8 |
| Безнадежные | 97,9 | 0,9 | 140,2 | 1,0 |
| Примечание – Источник: Пресс-релиз о состоянии финансового рынка и финансовых организаций на 1 января 2008 года// Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций | | | | |

Рассмотрим динамику активов коммерческих банков более подробно.

По своим размерам шестерка наиболее крупных банков занимает доминирующее положение в банковской системе. На долю этих банков приходится более 80% совокупных активов банковской системы. Роль государственных банков в экономике невысока, основная роль государственного сектора – внедрение системы жилстройсбережений и кредитование крупных проектов в недобывающей сфере экономики (через банк развития).

По данным АФН, представленным в таблице 5, активы 15 банков с января 2005 г. по март 2007 г. претерпели значительные изменения. Нужно отметить, что активы многих банков увеличились в 3 и более раза.

Таблица 5 – Динамика изменения активов 15 крупнейших банков второго уровня 2005-2007 гг

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование банка | 01.01.2005 | 01.01.2006 | 01.01.2007 | 01.02.2007 | 01.03.2007 |
| Казкоммерцбанк | 656 381 | 1 131 763 | 2 269 194 | 2 128 312 | 2 115 793 |
| Банк Тураналем | 613 224 | 963 653 | 1 824 994 | 1 897 621 | 1 969 509 |
| Народный сберегательный банк Казахстана | 398 186 | 558 455 | 977 040 | 925 145 | 923 587 |
| Альянс Банк | 120 299 | 336 956 | 924 834 | 884 847 | 1 037 818 |
| Алмаатинский торгово-финансовый банк | 176 071 | 353 452 | 1 047 197 | 885 927 | 979 751 |
| Центр-кредит банк | 148 511 | 333 332 | 570 955 | 565 383 | 657 875 |
| Темирбанк | 41 917 | 74 402 | 198 604 | 206 586 | 222 660 |
| Банк Каспийский | 80 032 | 150 157 | 196 351 | 208 390 | 206 245 |
| Нур - банк | 89 644 | 121 813 | 205 486 | 219 573 | 202 494 |
| Евразийский банк | 78 020 | 105 163 | 151 637 | 167 580 | 170 546 |
| АБН-Амро банк Казахстан | 41 448 | 55 183 | 103 639 | 126 746 | 152 663 |
| Цесна банк | 20 329 | 34 303 | 86 258 | 88 920 | 117 856 |
| НSBC Банк Казахстан | 43 570 | 35 775 | 48 071 | 50 474 | 45 121 |
| Ситибанк Казахстан | 35 203 | 55 277 |  |  |  |
| Валют-транзит банк | 50 036 | 79 561 |  |  |  |
| Примечание – Источник: Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций статистические данные за 2005-2007 гг. | | | | | |



Рисунок 3 – Динамика активов крупнейших банков Казахстана

С точки зрения ренкинга, в настоящее время можно выделить первую шестерку крупных банков, хотя, как по объему активов, так и по другим количественным показателям АО «Казкоммерцбанк» и АО «Банк ТуранАлем» пока еще заметно опережают четыре остальных банка и входят в категорию крупнейших.

Выделив из таблицы 5 наиболее крупные банки, построена диаграмма (рисунок 3), которая наглядно отображает динамику роста активов крупнейших банков Казахстана.

Традиционно, тройка крупнейших банков являлась основной составляющей банковского сектора Казахстана, как по размеру активов, так и по объему совершаемых операций. Жесткая конкуренция между ними позволяла избежать образования монополий на банковском рынке Казахстана.



Рисунок 4 – Динамика капитала крупнейших банков Казахстана

Последний год принес достаточно много сюрпризов в части ренкинга казахстанских банков. В настоящее время уже, пожалуй, не существует устойчивого понятия «первая тройка» банков, куда традиционно входили АО «Казкоммерцбанк», АО «Банк ТуранАлем» и АО «Народный банк». Существенный рост активов как «Альянс Банка», так и «АТФ Банка» позволили им поочередно занимать третье место по такому показателю, как величина активов.

Из рисунка 4 видно, что тройку лидеров по количеству активов возглавляет Казкомерцбанк, на втором месте Банк Тураналем. Необходимо отметить, что увеличение активов практически во всех банках отмечается до начала 2007 года. Далее у всех банков, кроме Банка Тураналем, прослеживается тенденция к снижению активов.

Рассматривая динамику капитала крупнейших банков Казахстана, представленную на рисунке 4, можно отметить, что в 2006 году капитал банков значительно возрос. К тройке лидеров по капиталу можно отнести Казкоммерцбанк, Банк ТуранАлем и Народный сберегательный банк Казахстана. Рассмотрим основные финансовые показатели крупнейших банков – Казкоммерцбанка и Банка ТуранАлем.

Данные финансовые институты являются универсальными банками, оказывающими широкий спектр услуг как корпоративным, так и розничным клиентам. По состоянию на 1 октября 2007 года доля активов двух крупнейших банков составляла 45,9% от совокупных активов банковской системы, кредиты, выданные клиентам – 49,2%. Обязательства крупнейших банков на указанную дату составляли 45,6% совокупных обязательств банковской системы, розничные депозиты – 39,5%, корпоративные – 50,9%. Данные показатели в денежном выражении представлены в таблице 6.

Таблица 6 - Основные финансовые показатели крупнейших банков на 01.10.2007 г., млн. тенге

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Активы | Кредиты | Обязательства | Капитал | Чистый доход |
| Казкоммерцбанк | 2 750 237 | 2 297 355 | 2 490 952 | 259 285 | 38 567 |
| ТуранАлем | 2 514 577 | 1 987 729 | 2 129 608 | 384 970 | 36 471 |
| Примечание – Источник: Рейтинговое агентство "KZ-rating" Обзор. Банковская система Казахстана Декабрь 2007 | | | | | |

Позиции АО «Казкоммерцбанк» и АО «Банк ТуранАлем» сильны прежде всего за счет крупного и среднего бизнеса. В первую очередь, их размер позволяет им без ущерба для ликвидности обслуживать крупные добывающие и промышленные предприятия. С этой точки зрения, дальнейший рост крупнейших банков особенно важен с точки зрения экономического развития страны.

Розничный банкинг, который является основой феноменального роста некоторых банков в своей основе, пока еще не может конкурировать по объему с корпоративным сектором. При этом необходимо отметить, что лидеры банковской системы не сдают свои позиции и в розничном секторе. Последний пример тому – активизация «Казкоммерцбанка» в сегменте розничного бизнеса, проявившаяся в ребрендинге розничного направления и увеличении числа отделений, работающих с физическими лицами.

Несмотря на то, что «Казкоммерцбанк» по-прежнему удерживает с небольшим преимуществом лидерство по величине активов, учитывая приобретение банком «ТуранАлем» «Темирбанка», совокупная доля обоих банков является крупнейшей по объему в Казахстане.

Значение стратегических направлений развития четверки крупных банков существенно влияет на общую стратегию развития банковского сектора. Кроме того, существенная доля рынка в сегменте розничного банкинга и обслуживания малого и среднего бизнеса позволяет им быть во многом «законодателями мод» в данном секторе.

## 

## 3.2 Инновационные банковские продукты и их роль в развитии коммерческих банков

С развитием банковской деятельности в Казахстане, с целью приспособления к возрастающим потребностям клиентов и условиям внешней среды, перед банками встала задача диверсифицировать портфель банковских услуг за счет внедрения инновационных банковских услуг. Применение инновационных банковских услуг рассматривается ими как инновационный рычаг, посредством, которого банки продвигаются в трудных условиях рыночной стихии к намеченным стратегическим рубежам.

Дистанционное банковское обслуживание — это альтернатива традиционному обслуживанию, предоставляющая возможность получить услуги, не приходя в традиционное отделение банка.

Рассмотрим подробнее дистанционное банковское обслуживание, которое предлагает своим клиентам БТА Банк, а именно систему персонального банковского самообслуживания для физических лиц.

Интернет-банкинг. Пройдя простую процедуру регистрации в системе Интернет-банкинга, можно получать целый ряд банковских услуг без посещения отделений банка, независимо от местонахождения и времени. Для подключения к системе достаточно иметь действующую платежную карточку, выпущенную БТА Банком и доступ в Интернет.

Преимущества системы в отличие от традиционного банковского обслуживания:

* Безопасность - защищенный канал связи с банком.
* Простота использования - дружелюбный и понятный интерфейс.
* Скорость - быстрота выполнения банковских операций.
* Доступность - возможность управлять своими банковскими счетами самостоятельно.
* Экономия - нет дополнительных затрат на покупку и установку специального оборудования.

Система Интернет-банкинга для физических лиц предоставляет возможность осуществлять контроль своих банковских счетов: карточных, депозитных и ссудных и получать выписки по ним за любой период времени.

Кроме того, выполнять операции по осуществлению переводов, производить платежи за услуги сотовой связи и телефонии (по всему Казахстану), кабельное телевидение (для г. Алматы), предоплатные карты, коммунальные платежи (для г. Алматы) по счетам и другое.

Телебанкинг — канал дистанционного самообслуживания клиента, предоставляющий клиенту возможность посредством телефона с тональным набором:

* удаленного доступа к собственным банковским счетам клиента;
* управления денежными средствами на собственных банковских счетах;
* получения информации о состоянии собственных банковских счетов;
* получения справочной информации.

Таблица 7 - Памятка и тарифы за использование услуг BTA-sms (запросы и распоряжения)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Код услуги | Услуга | Сообщение SMS (образец) \* | Примечание | Стоимость одного SMS \*\* |
| 1 | Запрос справки по адресам банкоматов Банка ТуранАлем в определенном городе РК | 1 3272 или 1 ALMATY | Для г. Алматы (список населенных пунктов РК прилагается на стр. 2) | 20 тенге |
| 2 | Запрос справки по текущим курсам основных валют | 2 NBRK | Курсы Национального банка РК | 20 тенге |
| 2 BTA | Курсы Национального банка РК |
| 3 | Запрос справки по адресам РКО Банка ТуранАлем в определенном городе РК | 3 \*\*\*\* | По аналогии с пунктом 1 | 20 тенге |
| 4 | Запрос доступного остатка на указанном карточном счете в Банке ТуранАлем | 4 \*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\* | Вместо звездочек укажите номер карточного счета | 20 тенге |
| 5 | Запрос доступного остатка на указанной карточке Банка ТуранАлем | 5 \*\*\*\* | Вместо звездочек укажите четыре последних цифры номера карточки | 20 тенге |
| 6 | Запрос информации о последних 10-ти транзакциях по указанной карточке Банка ТуранАлем за истекшие 2 недели | 6 \*\*\*\* | Вместо звездочек укажите четыре последних цифры номера карточки | 20 тенге |
| 7 | Запрос информации о последних 10-ти транзакциях по указанному карт-счету в Банке ТуранАлем за истекшие 2 недели | 7 \*\*\*\*\*\*\*\*\*\* | Вместо звездочек укажите номер карточного счета | 20 тенге |
| 8 | Запрос информации о командах SMS, настроенных для данного сотового телефона | 8 \*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\* | Вместо звездочек укажите полный номер данного сотового телефона (первой цифрой номера является 7) | 20 тенге |
| 9 | Команда блокирования карточки (в случае утери или кражи) | 9 \*\*\*\* | Вместо звездочек укажите четыре последних цифры номера карточки | 20 тенге |
| 10 | Распоряжение оплатить за услуги сотовой связи в сумме 1000 тенге с платежной карточки Клиента | 10 \*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\* | Вместо звездочек укажите полный номер сотового телефона (первой цифрой номера является 7) | 50 тенге |
| 11 | Распоряжение оплатить за услуги сотовой связи в сумме 2000 тенге | 11 \*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\* | 50 тенге |
| 12 | Распоряжение оплатить за услуги сотовой связи в сумме 5000 тенге | 12 \*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\* | 50 тенге |
| Примечание – Источник: Официальный сайт Банка «ТуранАлем» www.bta.kz | | | | |

Услуга «телебанкинг» — это идеальная возможность круглосуточно получать оперативную информацию и отдавать распоряжения по исполнению основных операций по счетам.

SMS-банкинг — канал дистанционного самообслуживания клиента, предоставляющий клиенту возможность посредством мобильного телефона:

* удаленного доступа к собственным банковским счетам Клиента (далее собственные банковские счета);
* управления денежными средствами на собственных банковских счетах;
* получения информации о состоянии собственных банковских счетов;
* получения справочной информации.

При помощи мобильного телефона, став клиентом SMS-банкинга можно:

* контролировать движение средств по карточным счетам (поступления средств) и пластиковым картам (изъятия средств);
* направлять в Банк распоряжения оплатить услуги сотовой связи;
* направлять в Банк запросы и получать оперативную информацию:
* о доступном балансе на картах и карточных счетах;
* о последних 10-ти транзакциях по карточному счету и пластиковой карточке;
* об адресах банкоматов и РКО Банка;
* о курсах основных валют;
* направить в Банк распоряжение и заблокировать платежную карточку (в случае утери или кражи).

Чтобы стать пользователем услуг SMS-банкинга необходимо:

* иметь пластиковую карточку Банка ТуранАлем;
* иметь мобильный телефон, подключенный к оператору сотовой связи;
* обратиться для регистрации в отделение Банка или подать электронную заявку на регистрацию.

Банк «ТуранАлем» при участии Блока Альтернативных Каналов подписал договор об оказании SMS-услуг с АО "GSM Казахстан" ОАО Казахтелеком. Теперь услуга SMS-банкинга доступна и клиентам Банка - абонентам сотовой связи K`Cell. Есть основания ожидать, что благодаря этому событию, количество пользователей услугой удвоится. Росту клиентской базы будет способствовать и расширение спектра SMS - услуг, предлагаемых держателям платежных карточек Банка БТА. В скором времени, наряду с услугой оповещения о событиях с карт-счетом и предоставления SMS-сервиса, связанного с обслуживанием платежных карт, клиенту предоставится возможность получать на свой мобильный телефон в формате SMS-сообщений информацию о состоянии текущего, сберегательного и ссудного счетов. А в дальнейшем современные технологии сотовой связи и более тесная интеграция с банковской системой позволят предоставлять еще более широкий спектр банковских услуг через мобильный телефон, который станет достойной альтернативой другим каналам Дистанционного банковского обслуживания.

Одной из важных проблем современности является обеспечение долгосрочными инвестициями предприятий реального сектора экономики. Принятие Программы инновационно-индустриального развития страны до 2015 года усилило актуальность решения данного вопроса. В связи с этим в практике казахстанских банков новым методом финансирование инвестиционных проектов в казахстанских банках стало проектное кредитование. Изучение деятельности банков показало, что в Казахстане проектное кредитование не получило должного развития. На наш взгляд, проблема с поиском различных источников финансирования инвестпроектов, со сложностью схем их проведения. Кроме того, существуют проблемы, непосредственно связанные с деятельностью самих предприятий, высокой рискованностью инвестиционных проектов, которые могут обернуться для банков потерей крупных вложений.

Одним из инновационных услуг банков, связанных с кредитованием внешнеторговой деятельности клиентов, является торговое финансирование, которое предоставляется многими банками, в том числе Казкоммерцбанком, АТФ Банком. Банком Центркредит, Банком ТуранАлем, Банком Каспийский, Альянс Банком и другими. Помимо этого некоторыми банками предлагаются услуги предэкспортного финансирования и постфинансирования. Современные банки большое внимание уделяют развитию этого рынка инновационных банковских услуг, активно используя такие финансовые инструменты, как аккредитивы, гарантии и другие.

Один из разделов Концепции развития финансового рынка Казахстана, рассмотренной на III конгрессе финансистов, посвящен развитию производных финансовых инструментов, в частности, рынка форвардов и фьючерсов в РК. Коммерческие банки осуществляют обслуживание по форвардным и фьючерсным сделкам с целью совершенствования работы банка в области кредитования внешнеэкономической деятельности, а также удовлетворения потребностей клиентов в новых финансовых инструментах проведения международных расчетов. Но, объемы операций по ним незначительны, что свидетельствует о не развитости данного сегмента рынка банковских услуг.

Другими новыми видами услуг, способствующими финансированию внешнеторговых сделок клиентов, является факторинг и форфейтинг. Общая тенденция снижения кредитных ставок и сильная конкуренция заставляют коммерческие банки искать в них эффективные способы кредитования внешнеэкономической деятельности клиентов. Факторинг важен для малых и средних предприятий, стремящихся увеличить объемы своих продаж или заинтересованных в освоении новых рынков сбыта своей продукции. Изучение рынка данных банковских услуг в Казахстане, показало, что серьезной проблемой осуществления факторинговых и форфейтинговых операций является безопасность проводимых операций, обусловленная высоким риском при обслуживании сделок. Эту проблему осложняют имеющиеся факты мошенничества при проведении сложных финансовых схем в условиях развивающегося рынка Казахстана.

Одной из важных сфер экономики является развитие рынка ценных бумаг. Способствуя развитию инвестиционной деятельности субъектов экономики, коммерческие банки используют новую банковскую услугу андеррайтинг, который является привлекательной, поскольку дает банку большие возможности получить прибыль благодаря развитию процесса слияния хозяйствующих субъектов, росту количества приобретений за счет заемных средств, когда небольшие группы инвесторов стремятся приобрести контрольный пакет акций или других ценных бумаг с использованием, главным образом, долговых ценных бумаг. Так, Банк ТуранАлем в 2000 году разместил облигации РГП «Казахстан ТемирЖолы» на сумму 15 млн.тенге. Однако, говорить о репрезентативности рынка андеррайтинга сегодня нельзя. Проблемы развития этого сегмента рынка банковских услуг тесно связано с основной проблемой развития рынка ценных бумаг в Казахстане, что нашло свое отражение на III Конгрессе финансистов.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Банковская система — наиболее динамично развивающийся сектор экономики Казахстана. Банковская система Республики Казахстан состоит из двух уровней. Первый уровень которой занимает Национальный банк Республики Казахстан. Национальный банк Республики Казахстан, как и центробанк любой страны, решает задачу контроля объёма и структуры денежной массы в обращении. Важно, иметь ввиду, что в рыночной экономике эмиссия денег осуществляется преимущественно в процессе депозитно-ссудных операций коммерческих банков, которые в отличие от Нац.банка суть функционирующие кредитные учреждения, непосредственно связанные со сферами производства и обращения. Именно через влияние на эти учреждения, в частности на динамику их депозитов, на их активные, прежде всего ссудные, операции Национальный банк РК оказывается в состоянии регулировать макроэкономические процессы. Второй уровень банковской системы составляют коммерческие банки.

Анализ основных показателей развития банковского сектора Казахстана показывает следующее.

По состоянию на 1 февраля 2008 года в Казахстане работают 35 банков второго уровня, в том числе в городе Алматы расположено 34 банка, 34 филиала и 370 расчетно-кассовых отдела банков.

По своим размерам шестерка наиболее крупных банков занимает доминирующее положение в банковской системе. На долю этих банков приходится более 80% совокупных активов банковской системы. Роль государственных банков в экономике невысока, основная роль государственного сектора – внедрение системы жилстройсбережений и кредитование крупных проектов в недобывающей сфере экономики (через банк развития).

Казахстанские банки активно расширяют масштабы деятельности в России, Кыргызстане, Узбекистане, Украине и других странах СНГ, проводя транснациональные операции из головных офисов в Казахстане, а также используя приобретаемые банки и свои представительства. По состоянию на начало 2008 г., суммарный объем прямого кредитования и инвестирования казахстанских банков в странах СНГ за пределами Казахстана составлял примерно 12% совокупных активов национальной банковской системы, но у крупных банков (а именно БТА и ККБ), наиболее агрессивно расширяющих бизнес в других странах СНГ, удельный вес внешних кредитов и инвестирования в активах выше.

В настоящее время на основании исследования деятельности ведущих казахстанских банков было выявлено, что произошло расширение предложения банковских услуг клиентам за счет следующих инновационных банковских услуг, появившихся в период с 2000 года по 2003 год. Это было обусловлено стремлением банков усовершенствовать банковское обслуживание, удовлетворив возросшие потребности клиентов в качественных банковских услугах соответствующих мировым стандартам. Исследование показало, что введением банковских инноваций в сфере банковских услуг активно занимаются такие банки, как Казкоммерцбанк, Банк ТуранАлем, Народный Банк, АТФ Банк, Банк Центркредит, Нурбанк, Банк Каспийский, Альянс Банк и другие казахстанские банки.

Так, в отечественных коммерческих банках стали внедряться и развиваться услуги электронных денежных переводов по Казахстану и СНГ.

Огромное значение для развития банков имеет внедрение инновационных банковских услуг, таких как телебанкинг, call-центры, Интернет-банкинг, Homebanking. Они создают новый электронный уровень банковского обслуживания клиентов, предлагая ряд выгод, например, возможность снижения затрат. Наиболее активно развитием интернет-банкинга занимаются Казкоммерцбанк, который уже на начало 2003 года зарегистрировал более 10 000 пользователей

Одной из важных проблем современности является обеспечение долгосрочными инвестициями предприятий реального сектора экономики. Принятие Программы инновационно-индустриального развития страны до 2015 года усилило актуальность решения данного вопроса. В связи с этим в практике казахстанских банков новым методом финансирование инвестиционных проектов в казахстанских банках стало проектное кредитование.

Не смотря на это в настоящее время коммерческие банки столкнулись с резким обострением конкуренции со стороны многочисленных специализированных кредитных учреждений, которая в свою очередь стимулирует поиск банками новых сфер деятельности, увеличение числа предлагаемых клиентам услуг и повышение качества обслуживания.

Развитие тенденции расширения функций коммерческих банков в современных условиях продолжается. Для укрепления своих позиций на рынке они активнее осуществляют не характерные для банков операции, внедряясь в нетрадиционные для них сферы финансового предпринимательства. Тем самым повышается роль банков в функционировании экономики.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

* + - 1. Назарбаев Н.А. Послание народу Казахстана «Рост благосостояния граждан Казахстана — главная цель государственной политики» февраль 2008 г.
      2. Балабанов И.Т., Банки и банковское дело. – Питер, 2000г.
      3. Иванов А. Банковские услуги: зарубежный и российский опыт. М.: Финансы и статистика, 2002
      4. Васильев А.В., Герасимова Е.Б., Тишина Л.С. Мониторинг качества банковских услуг – Тамбов, •ИздательствоТГТУ, 2004
      5. Дробозина Л.Т., Деньги, Кредит, Банки. - М., Инфра-М., 1997г.
      6. Жукова Е.Ф., Банки и банковские операции. – М.: Банки и биржи – Юнити, 1997г.
      7. Калиева Г.Т., Коммерческие банки в Казахстане и проблемы обеспечения их устойчивости: Автореферат. – Алматы: 1999г.
      8. Колесников В. И., Банковское дело. - М: Финансы и статистика, 2000г.
      9. Крымова В., “Экономическая теория”. Алматы 2002г.
      10. Лаврушин О.Н., Банковское дело. - М: Финансы и статистика, 2000г.
      11. Лаврушина О.И., “Деньги, кредит, банки”. Издание второе, Москва 2000г.
      12. Маркова О. М., Сахаров В. И., Коммерческие банки и их операции. – М., Банки и биржи – Юнити, 1995г.
      13. Миркин Я. М., Банковские операции. – М., Инфра-М., 1996г.
      14. Сейткасимов Г.С., Банковское дело. – Алматы: Каржы-Каражат, 2002
      15. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан на 2007-2011 годы
      16. Масленченков С.Д. Финансовый менеджмент в коммерческом банке. Кн. 1, 2, 3. — М., 1999.
      17. Годовой отчёт Национального банка Республики Казахстан за 2006 год, Алматы 2007
      18. ПРЕСС-РЕЛИЗ о состоянии финансового рынка и финансовых организаций на 1 февраля 2008 года (предварительные данные) Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций
      19. Показатели финансового сектора за 2007 год. Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций
      20. Среднесрочная фискальная политика Правительства Республики Казахстан на 2008 – 2010 годы
      21. Среднесрочный план социально-экономического развития Республики Казахстан на 2007 – 2009 годы