СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ……………………………………………….3

1. Коммерческий банк – основной элемент банковской системы………………………………………………...4
	1. Сущность коммерческих банков и их значение в банковской системе РК ………………………….4
	2. Принципы организации коммерческих банков..6
	3. Структура управления коммерческим банком...7
	4. Функции коммерческих банков………………...9
2. Основные операции коммерческих банков………..12 2.1. Пассивные операции коммерческих банков....12
	1. Активные операции коммерческих банков…..14
	2. Прочие операции коммерческих банков……...19

3. Новые банковские продукты и услуги……………..23

 3.1. Пластиковые карты………………………….....23

* 1. Банкомат как элемент электронной системы платежей……………………………………...…25
	2. Межбанковские электронные переводы денежных средств в торговых организациях....26
	3. ’’HOME BANKING’’ – банковское обслуживание клиентов на дому и на их рабочем месте……………………………………………28

 ЗАКЛЮЧЕНИЕ……………………………………….31

Список использованной литературы…………………33

ВВЕДЕНИЕ

 Банковская система – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и товарно-денежных отношений исторически шло параллельно и тесно переплеталось.

#  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 данной работе я старалась раскрыть сущность понятия «коммерческий банк», через основные функции и операции, выполняемые коммерческим банком, попыталась проанализировать развитие и деятельность банковской системы в нашем государстве, разобрать принципы организации и структуру управления коммерческим банком.

1. Коммерческий банк – основной элемент банковской системы.
	1. **Развитие банковской системы в РК и принципы организации коммерческих банков.**

 Нижнее звено кредитной системы состоит из сети самостоятельных учреждений, непосредственно обслуживающих народное хозяйство и предоставляющих широкий диапазон финансовых услуг на коммерческих началах. Это коммерческие, кооперативные и частные банки, объединенные в банковских законодательствах под общим названием коммерческих банков.

 Термин «коммерческий банк» возник на ранних этапах развития банковского дела, когда банки обслуживали преимущественно торговлю, товарообменные операции и платежи. Основной клиентурой были торговцы (отсюда и название «коммерческий банк»). Но с развитием промышленности и других отраслей банки стали обслуживать другие сферы экономики и постепенно термин «коммерческий» в названии банка утратил свой первоначальный смысл. Он обозначает «деловой» характер банка, его ориентированность на обслуживание всех видов деятельности хозяйственных агентов, независимо от рода их деятельности.

Как и во всех государствах постсоветского пространства в Казахстане существует двухуровневая банковская система, которая основывается на построении взаимоотношений между банками в двух плоскостях: по вертикали и горизонтали. По вертикали – отношения подчинения между центральным банком (Национальным банком) как руководящим, управляющим и низовыми звеньями – коммерческими и специализированными банками. По горизонтали – отношения равноправного партнерства между различными банками.

 Процесс становления банковской системы республики состоит из трех этапов:

1. На первом этапе (1988-1991гг.) были реорганизованы государственные отраслевые банки, созданы институциональные основы банковского дела, появились первые коммерческие банки;
2. Этот этап (1992-конец 1993гг.) характеризовался экстенсивным ростом банковской системы в условиях инфляции. Данный период сопровождался отрицательным значением реальных процентных ставок и стремительными темпами падения рубля. Это создало предпосылки к формированию многочисленных банков-однодневок, извлекавших доходы из краткосрочных спекулятивных операций. Этому способствовал и относительно легкий доступ к получению лицензий на совершение банковских операций и небольшой размер уставного фонда. В результате роль банковского сектора в воспроизводственном процессе деградировала. Основными чертами второго этапа были: постепенный переход Национального банка к выполнению функций центрального банка, экстенсивное формирование и развитие коммерческих банков.
3. Третий этап развития банковской системы, начавшийся в 1994г. и продолжающийся в настоящее время, характеризуется адаптацией банковской системы к меняющимся условиям деятельности, обусловленным развитием стабилизационных процессов сначала в финансовой сфере, а затем и в экономике в целом.

 На современном этапе развития банковская система характеризуется следующими тенденциями:

* консолидация банковского капитала, повышения уровня капитализации банков второго уровня;
* рост количественных показателей деятельности коммерческих банков;
* сокращение количества финансово неустойчивых банков;
* сокращение доли иностранного капитала в банковском секторе, а также уменьшение государственной доли в банковском капитале;
* приближение банков к международным стандартам деятельности.

Коммерческий банк является элементом банковской системы. Это означает, что он должен:

1. обладать такими родовыми свойствами, которые позволяют ему быть органичной частью целого (иметь статус банка, лицензию на право совершения банковских операций), функционировать по общим правилам игры;
2. функционировать в рамках общих и специфических законов, юридических норм общества;
3. быть способным к саморегулированию (реагированию и приспособлению к окружающей среде), развитию и совершенствованию;
4. взаимодействовать с другими элементами банковской системы.

Казахстан наследовал из бывшего СССР монополизированную банковскую систему. Бывшие специализированные банки (Туранбанк, Кредсоцбанк, Агропромбанк, Алембанк, Народный банк) имеют широкую сеть отделений по всей территории республики, вновь появившиеся коммерческие банки также создают свои филиалы (например, Казкоммерцбанк, Центркредит, Темирбанк и другие).

 Все коммерческие банки, созданные в Казахстане за последнее время, бесфилиальные, то есть все виды банковских операций сосредоточены в одном банке.

 Вышеперечисленные банки имеют сложную иерархическую структуру. У них головная контора находится в городе Алматы, ей подчиняются областные управления, а последним – отделения в районах.

 Самым серьезным изъяном в философии создания современной банковской системы на этапе перехода от командной экономики к рынку была однозначная наполненность основных нормативных актов, касающихся функционирования коммерческих банков, так называемым «макросодержанием», взглядом сверху, при котором коммерческие банки рассматриваются в качестве объектов управления, исключительно нацеленных на решение макроэкономических задач.

 Наибольшее беспокойство в их деятельности вызывает непонимание существа, целей задач коммерческого банка, выражающегося в отсутствии четко сформулированной и явно обозначенной стратегии развития. Расчет делается на сиюминутную выгоду, что диктует необходимость получения доходов сразу же и любой ценой, чаще всего за счет своих клиентов.

 Наличие комплекса монополизированного мышления у бывших государственных банковских структур, с одной стороны, и преобладание чисто коммерческих, зачастую несвойственных банкам функций и операций у вновь образованных коммерческих банков, с другой стороны, дает повод утверждать, что тем самым выхолащивается суть банка как важнейшего звена в цепи взаимосвязанных экономических институтов.

 Необходим новый взгляд на коммерческие банки. В качестве феномена эпохи перехода от государственно-административной экономики к рыночным отношениям они должны получить трезвую оценку как изнутри, так и извне. Коммерческий банк как живой организм со своими закономерностями и особенностями должен соответствовать пониманию его предназначенности, его существа и социально экономических функций.

* 1. **Принципы организации коммерческих банков.**

 Коммерческий банк является особым предприятием, он выступает как денежно-кредитный институт, поэтому структура аппарата его управления несет на себе отпечаток той специфической деятельности, которую он совершает. Это можно заметить на примере определенных **принципов организации его работы.** Под ними понимаются такие исходные положения его деятельности, которые дают предпосылки для реализации присущих банку функций и выполнения банковских операций.

Банки, как правило, организованы по *функциональному признаку*. Это означает, что структура кредитного учреждения должна быть привязана к той конкретной его деятельности, которую он выполняет.

 К принципам организации банка относится также принцип *соответствия поставленных целей*. Как известно, целью банка является получение прибыли. Это означает, что в банке должны быть структуры, зарабатывающие деньги (ищут покупателей банковского продукта, продают его по цене выше собственных затрат). Для управления прибылью создаются отделы. Планирующие доходы и расходы, составляющие бюджет в целом по банку и по его подразделениям, обеспечивающие экономию затрат.

Среди принципов организации банк можно выделить и принцип *иерархии властных полномочий его отдельных подразделений*. Существуют два эшелона власти: высшее звено управления и прочие подразделения банка. К высшему звену относятся Совет банка, Правление банка, ревизионная комиссия, различного рода комитеты, объединяющие наиболее квалифицированную часть банковского персонала и решающие наиболее принципиальные вопросы банковской системы.

 Ко второму эшелону в системе соподчинения подразделений банка по отношению друг к другу относятся все другие управления (отделы), занятые обслуживанием клиентов, выполнением других работ.

 Не менее важным принципом построения аппарата управления банком является обеспечение *совместных и координированных действий*. Если то или иное предприятие имеет статус банка, то неизбежно оно должно содержать в своем составе такие подразделения, которые, с одной стороны, как бы изнутри обеспечивают выполнение им соответствующих операций, с другой стороны, соответствие его деятельности условиям окружающей среды. Некоторые банки в целях реализации данного принципа создают специальный административный комитет, который обеспечивает координацию и взаимодействие различных подразделений банка.

 В принципах организации банка выделяется также принцип *рационализации управления*. В соответствии с данным принципом работа банка должна быть организована таким образом, чтобы обеспечить развитие банка (по линии, например, внедрения новых услуг, сокращения затрат, повышения производительности труда и т.д.).

 С позиции организации банка важно обеспечение *целостности и соответствия условиям окружающей среды*. Это означает, что в рамках единой стратегии развития, принятой в банке, между его подразделениями устанавливается тесное взаимодействие, каждое подразделение совершенствует свою деятельность соответствии с изменений условий окружающей среды.

 Чрезвычайно важно, чтобы система организации банка отвечала также принципу *обеспечения контроля*. Обязательным элементом здесь выступают внутренний и внешний аудит. Аудиторские проверки организовываются как в рамках головного банка, так и по отношению к его филиалам (внутренний аудит). Внешний аудит обеспечивается специальными аудиторскими фирмами, обладающими лицензией на проверку деятельности кредитных учреждений.

 Внутренняя упорядоченность, согласование внутренних подразделений банка обеспечиваются также посредством подчинения правилам – *регламентации деятельности работников*, для реализации данного принципа банки разрабатывают отдельные предписания (устав, положения об определенных отделах и службах, квалификационные характеристики). Каждый сотрудник должен знать свои обязанности, обладать определенными знаниями и умением выполнять правила, отраженные в этих и других документах.

 Наконец, немаловажно, чтобы банк был обеспечен *оперативной и достаточной информацией*, новыми методами ее обработки с тем, чтобы своевременно принимать необходимые организационные и экономические меры по обеспечению стабильности, надежности кредитного учреждения. Информационное обеспечение, будучи системным элементом банковской инфраструктуры, в организационном отношении реализуется путем создания в банке особых подразделений (группы людей), занимающихся сбором и обработкой соответствующей информации.

Конечной целью формирования структуры банка являются удобство управления всем комплексом банковской деятельности, повышение качества предоставляемых клиентам банковских услуг, производительности труда банковских служащих, достижение прибыльного хозяйствования как предприятия.

* 1. **Структура управления коммерческим банком.**

 Создание коммерческих банков на паевых и акционерных началах осуществляется с целью аккумуляции временно свободных денежных средств предприятий, организаций и учреждений и их рационального использования на нужды развития отрасли, подотрасли народного хозяйства, группы предприятий или региона.

 Организационное устройство коммерческих банков соответствует общепринятой схеме управления Акционерным обществом. Высшим органом коммерческого банка является *общее собрание акционеров* (участников), которое должно проходить не реже одного раза в год. На нем присутствуют представители всех акционеров банка на основании доверенности. Для участия руководителей предприятий – акционеров доверенности не требуется .Общее собрание правомочно решать вынесенные на его рассмотрение вопросы , если в заседании принимают участие не менее трех четвертей акционеров банка .

 Общее руководство деятельностью банка осуществляет *совет банка*. На него возлагается также наблюдение и контроль за работой правления банка. Состав совета, порядок и сроки выборов его членов определяются уставом коммерческого банка. Совет банка определяет общие направления деятельности банка, рассматривает проекты кредитных и других планов банка, утверждает планы доходов и расходов и прибыли банка, рассматривает вопросы об открытии и закрытии филиалов банка и другие вопросы, связанные с деятельностью банка, и взаимоотношениями с клиентами и перспективами развития.

 Непосредственно деятельностью коммерческого банка руководит *правление*. Оно несет ответственность перед общим собранием акционеров и советом банка. Правление состоит из председателя правления, его заместителей и других членов. В состав правлений коммерческих банков обычно входит представители наиболее крупных участников банка.

 Заседания правления банка проводятся регулярно. Решения принимаются большинством голосов. При равенстве голосов голос председателя правления является решающим. Если члены правления или его председатель не согласны с решением правления, они могут сообщить свое мнение совету или общему собранию. Окончательным в этом случае является решение совета банка. Решения правления проводятся в жизнь приказом председателя правления банка. *Ревизионная комиссия* избирается общим собранием участников и подотчетна совету банка. Правление банка предоставляет в распоряжение ревизионной комиссии все необходимые для проведения ревизии материалы. Результаты проведенных проверок комиссия направляет правлению банка. Основная задача ревизионной комиссии коммерческого банка – создать обстановку, предупреждающую злоупотребления. Ревизионная комиссия составляет заключения по годовым отчетам и балансам банка. Без заключения ревизионной комиссии баланс банка не может быть утвержден общим собранием акционеров.

 Крупные банки обычно состоят из департаментов, управлений и отделов, которые создаются по функциональному признаку. Их руководители обеспечивают нормальную работу этих подразделений. Директора департаментов, начальники управлений и их заместители координируют деятельность отделов и служб, определяют конкретные их цели и программы, консультируют, контролируют и оценивают их работу. Количество отделов зависит от величины и характера деятельности банка, объемов и сложности банковских операций и разнообразия предоставляемых клиентам услуг.

 Учет в коммерческих банках осуществляется в соответствии с правилами, установленными Нацбанком. Банки представляют Нацбанку или его управлению по месту нахождения коммерческого банка баланс на первое число месяца, квартальную оборотную ведомость и годовой бухгалтерский отчет.

 В целях обеспечения гласности в работе коммерческих банков и доступности информации об их финансовом положении их годовые балансы, утвержденные общим собранием акционеров, а также в счет прибыли и убытков должны публиковаться в печати (после подтверждения достоверности представленных в них сведений аудиторской организацией).

 В целях оперативного кредитно-расчетного обслуживания предприятий и организаций – клиентов банка, территориально удаленных от места расположения коммерческого банка, он может организовывать филиалы и представительства. При этом вопрос об открытии филиала или представительства коммерческого банка должен быть согласован с Главным управлением Нацбанка по месту открытия филиала или представительства.

 *Филиалами* банка считаются обособленные структурные подразделения, расположенные вне места его нахождения и осуществляющие все или часть его функций. Филиал не является юридическим лицом и совершает делегированные ему головным банком операции в пределах, предусмотренных лицензией Нацбанка. Он заключает договоры и ведет иную хозяйственную деятельность от имени коммерческого банка , его создавшего.

 *Представительство* является обособленным подразделением коммерческого банка, расположенным вне места его нахождения, не обладающим правами юридического лица и не имеющим самостоятельного баланса. Оно создается для обеспечения представительских функций банка, совершение сделок и иных правовых действий. Представительство не занимается расчетно-кредитным обслуживанием клиентов и не имеет корреспондентского субсчета. Для осуществления хозяйственных расходов ему открывается текущий счет.

 **1.3.Функции коммерческих банков.**

 Сущность деятельности банков проявляется в выполнении ими определенных функций, которые отличают их от других органов. Группируя основные операции коммерческих банков, можно сформулировать выполняемые ими основные функции:

# Аккумуляция и мобилизация денежного капитала;

# Посредничество в кредите;

# Проведение расчетов и платежей в хозяйстве;

# Создание платежных средств;

# Организация выпуска и размещения ценных бумаг;

# Консультационное обслуживание клиентов.

#  Мобилизация временно свободных денежных средств и превращение их в капитал – одна из старейших функций банков. Аккумулируемые банком свободные денежные средства юридических и физических лиц, с одной стороны, принесет их владельцам доход в виде процента, а с другой – создают базу для проведения ссудных операций. Сконцентрированные сбережения могут быть использованы на различного рода экономические и социальные нужды. Именно с помощью банков происходит сосредоточение денежных средств и превращение их в капитал.

#  Другой важной функцией коммерческих банков является посредничество в кредите. Прямым кредитным отношениям между владельцами свободных денежных средств и заемщиками препятствует не совладение объема капитала, предлагаемого в ссуду, с потребностью в нем, а также срока высвобождения капитала со сроком, на который он нужен заемщику. Непосредственные кредитные связи между владельцами капитала и заемщиками затрудняет и риск неплатежеспособности последних. Собственник капитала может не располагать информацией о финансовом положении заемщика. Коммерческие банки, выступая в роли финансовых посредников, устраняют эти затруднения. Банковские кредиты направляются в различные секторы экономики, обеспечивают расширение производства. Стабильная экономика не может существовать без организованной и отлаженной системы денежных расчетов. Отсюда большое значение имеет роль банков в проведении расчетов и платежей.

 Основная часть расчетов между предприятиями осуществляется безналичным путем. Банки, выступая в качестве посредника в платежах, осуществляют расчеты по поручению клиентов, принимают деньги на счета и ведут учет всех денежных поступлений и выдач. Централизация платежей в банках способствует уменьшению издержек обращения, а для ускорения расчетов и повышения надежности платежей внедряются электронные системы расчетов.

 Особой функцией коммерческих банков является их способность создавать или уничтожать деньги, то есть увеличивать или уменьшать денежную массу. Создание платежных средств прямо связано с депозитной и кредитной деятельностью банков. Депозит может создаваться двумя путями: внесением клиентом наличных денег в банк или выдачей заемщику кредита. При этом указанные операции различным образом влияют на объем денежной массы в обращении.

 Однако банки способны не только создавать, но и уничтожать деньги. Это возможно при погашении заемщиками кредитов путем списания денег с их депозитных счетов . В данном случае общая денежная масса в хозяйстве сокращается .

 При наличии спроса на кредит современный эмиссионный механизм позволяет расширять границы денежной эмиссии, что подтверждается ростом денежной массы в промышленно развитых странах. Но экономике требуется оптимальное, а не чрезмерное количество денег в обращении, поэтому коммерческие банки действуют в пределах ограничений (обязательных резервов), устанавливаемых центральными банками.

 Коммерческие банки выполняют эмиссионно-учредительскую функцию, осуществляя выпуск и размещение ценных бумаг, в частности, акции и облигации. При этом банки имеют возможность направлять сбережения на производственные цели. Рынок ценных бумаг как бы дополняет систему кредита и взаимодействует с ней. По поручению предприятий, нуждающихся в долгосрочных вложениях и прибегающих к выпуску акций и облигаций, банки берут на себя определение размера, условий, срока эмиссии, выбор типа ценных бумаг, а также обязанности по их размещению и организации вторичного обращения. Банки гарантируют покупку выпущенных ценных бумаг, приобретая и продавая их за свой счет или организуя для этого банковские синдикаты, предоставляют покупателям акций и облигаций ссуды. Обязательства на значительные суммы, выпущенные крупными компаниями, могут быть размещены банком путем продажи непосредственно своим клиентам, а не методом свободной продажи на бирже.

 Достаточная экономическая осведомленность и возможность контроля экономических ситуаций позволяют банкам осуществлять консультационное обслуживание клиентов. Банки проводят анализ финансовой деятельности предприятий, состояния их бухгалтерского учета, оценивают стратегию развития и выявляют возможные направления увеличения доходов. Занимаясь операциями с ценными бумагами, банки оценивают перспективность выпуска новых акций клиента и реальность их размещения ; консультируют клиентов в выборе фирм, готовых взять на себя размещение новых ценных бумаг, и предоставляют другие консультационные услуги : от открытия счетов до рекомендации по совершению операций на денежном и товарном рынках .

 В последнее время коммерческие банки столкнулись с резким обострением конкуренции со стороны многочисленных специализированных кредитных учреждений , которая 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.

2.Основные операции коммерческих банков.

* 1. Пассивные операции коммерческих банков.

 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 (1,2) формируется первая крупная группа кредитных ресурсов - собственные ресурсы. Следующие две формы (3,4) 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.

 Значение собственных ресурсов банка, прежде всего в том, чтобы поддерживать его устойчивость. На начальном этапе создания банка именно собственные средства покрывают первоочередные расходы (земля, здания, оборудование, зарплата), без которых банк не может начать свою деятельность. За счет собственных ресурсов банки создают необходимые им резервы. Наконец, собственные ресурсы являются главным источником вложений в долгосрочные активы.

 Структура собственных средств разных банков неоднородна. Они включают:

1. уставный капитал;
2. добавочный капитал;
3. резервный фонд, фонды специального назначения и другие, а также нераспределенную прибыль.

 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.

 Собственно срочные депозиты по срокам хранения подразделяются на депозиты со сроком:

* до 30 дней
* от 31 до 90 дней
* от 91 до 180 дней
* от 181 дня до 1 года
* от 1 года до 3 лет
* свыше 3 лет.

 К недепозитным источникам привлечения ресурсов относятся:

* получение займов на межбанковском рынке;
* соглашение о продаже ценных бумаг с обратным выкупом, учет векселей и получение ссуд у центрального банка;
* продажа банковских акцептов;
* выпуск коммерческих бумаг;
* получение займов на рынке евродолларов;
* выпуск капитальных нот и облигаций.

 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.

* 1. Активные операции коммерческих банков.

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

 По мнению Букато В.И., Львова Ю.И. основными активными операциями являются :

1. кредитные операции, в результате которых формируется кредитный портфель банка;
2. инвестиционные операции, создающие основу для формирования инвестиционного портфеля;
3. кассовые и расчетные операции, являющиеся одним из основных видов услуг, оказываемых банком своим клиентам;
4. прочие активные операции, связанные с созданием соответствующей инфраструктуры, обеспечивающей успешное выполнение всех банковских операций.

 Лаврушин считает, что наиболее распространенными активными операциями банков являются:

1. 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;
2. инвестиционные операции, в процессе ихсовершения банк выступает в качестве инвестора, вкладывая ресурсы в ценные бумаги или приобретая права по совместной хозяйственной деятельности;
3. депозитные операции, назначение активных депозитных операций банков заключается в создании текущих и длительных резервов платежных средств на счетах в Центральном банке (корреспондентскийсчет и резервный счет) и других коммерческих банках;
4. прочие активные операции***,*** разнообразные по форме, приносят банкам за рубежом значительный доход. В российской практике круг их пока ограничен. К числу прочих активных операций относятся: операции с иностранной валютой и драгоценными металлами, трастовые, агентские, товарные и др.

 Такие авторы как Поляков В.П., Московкина Л.А. подразделяют активные операции на банковские инвестиции, предоставление ссуд, учет (покупка) коммерческих векселей и фондовые операции.

Антонов П.Г., Пессель М. выделяет такие же операции как и Букато В.И. и Львов Ю.И., то есть: кассовые, кредитные, инвестиционные и прочие операции.

 Что касается меня, то я придерживаюсь мнения Букато В.И., Львова Ю.И., Полякова В.П. и Московкиной Л.А., которые включают в активные операции: кассовые, кредитные, инвестиционные и прочие операции, так как эти операции являются наиболее распространенными видами активных операций банков

# **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.

 ***Инвестиционные операции.*** В процессе их совершения банк выступает в качестве инвестора, вкладывая ресурсы в ценные бумаги или приобретая права по совместной хозяйственной деятельности.

 Указанные операции также приносят банку доход посредством прямого участия в создании прибыли. Экономическое назначение указанных операций, как правило, связано с долгосрочным вложением средств непосредственно в производство.

 Разновидностью инвестиционных операций банков является вложение средств в конторские здания, оборудование и оплату аренды. Указанные вложения осуществляются за счет собственного капитала банка, их назначение состоит в обеспечении условий для банковской деятельности. Эти инвестиции не приносят банку дохода.

 ***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.

 В таблице кратко описаны операции банков с ценными бума­гами.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименова­ние операции | Задача банка при осуществлении операции | Технология проведения опе­рации | В чем интерес банка |
| Посредниче­ство банка между эми­тентами цен­ных бумаг и инвесторами | Получение мак­симально воз­можной прибыли за счет посредни­ческих услуг при распространении среди инвесторов максимально воз­можного объема ценных бумаг эмитентов | А) “Полный выкуп с пере­продажей” - банк выкупает за свой счет весь выпуск (или свою долю выпуска), чтобы потом перепродать с над­бавкой;Б) “Распространение с га­рантией выкупа” - банк ищет инвесторов для ценных бумаг эмитента и сам гаран­тирует, что выкупит всю нераспроданную среди сто­ронних инвесторов часть выпуска;В) “Распространение без гарантии выкупа” - банк ищет инвесторов для ценных бумаг эмитентов, но недо­распроданную часть вы­пуска сам не покупает | Перепродать как можно большую часть выпуска по максимально воз­можной ценеРаспространить макси­мально большую часть выпуска, чтобы получит за это максимальное вознаграждение |
| Купля или продажа бан­ком Ценных бумаг на вто­ричном рынке за счет и по поручению клиента | Получение вознаграждения от клиента за точное и быстрое испол­нение указаний по покупке или про­даже ценных бу­маг | А) Банк заключает договор комиссии о покупке бумаг для клиента или о продаже бумаг клиента, во исполне­ние которого банк заклю­чает сделку купли-продажи от своего имени с третьим лицом;Б) Банк заключает договор поручения как с продавцом, так и с покупателем ценных бумаг, которые по инициативе и при посредни­честве банка заключают между собой договор купли-продажи | Получить от клиентов максимально возможное вознаграждение. |
| Покупка и продажа бан­ком ценных бумаг от своего имени и за свой счет с целью полу­чения доходов по этим опе­рациям | А) Поддержание собственного ин­вестиционного портфеля ценных бумагБ) Спекуляция ценными бума­гами, т.е. покупка с последующей по возможности ско­рой перепродажей с целью получе­ния прибыли за счет разницы в ценахВ) ”Котировка” определенных ценных бумаг, т.е. участие на рынке в качестве про­давца этих бумаги для всех же­лающих их ку­пить, в качестве покупателя – для всех желающих продать | Банк эпизодически выходит на рынок, где принимает решение продать, купить, или придержать ценную бумагу исходя из долгосроч­ной оценки прибыльности этой бумагиБанк часто выходит на ры­нок, работая, как правило, с постоянным кругом контр­агентов, “играет” на кратко­срочной конъюнктуре рынкаБанк отвечает на любую просьбу со стороны участ­ников рынка о заключении с ним сделки купли-продажи, называя предварительно цены, по которым он согла­сен в данный момент купить ту или иную ценную бумагу, если контрагент захочет эту бумагу продать, и продать, если контрагент захочет купить | Банк ориентируется на долгосрочные факторы доходности ценной бу­магиБанк ориентирован на краткосрочные колеба­ния цен, старается мак­симизировать разницу между ценой покупки и продажи ценной бумагиБанк старается предуга­дать движение рыноч­ной цены ценной бумаги и назначает цены про­давца и покупателя так, чтобы получить доход на разнице в ценах и не потерять на повышении или понижении цены |

#  **2.3.Прочие операции коммерческих банков**.

 В последнее время коммерческие банки столкнулись с резким обострением конкуренции со стороны многочисленных специализированных кредитных учреждений, а также крупнейших промышленных корпораций, создавших собственные финансовые компании. Обострению конкуренции способствовало смягчение прямых правительственных ограничений ("дерегулирование") в кредитной сфере, предпринятое в 80-90-е гг. в США, Англии, Японии и других развитых странах. Конкуренция стимулирует поиск банками новых областей деятельности, привлечение ими дополнительных клиентов, которым предлагаются новые виды услуг. Так, широко используются сделки на срок (фьючерсы) с валютами, биржевыми индексами, торговля валютными опционами.

 Особое распространение получили **операции "своп"** ( от англ. swop – менять ), то есть сочетание наличной купли (продажи) с одновременным заключением контр.сделки на определенный срок. Существует несколько видов операций "своп": процентные, валютные и другие.

 ***Процентные "свопы"*** представляют собой соглашения между двумя владельцами долговых обязательств, условия которых предполагают взаимный обмен процентными платежами. "Свопы" могут включать также обмен различными видами плавающих ставок процента. Во всех этих случаях обмен правами на присвоение процентных доходов не предполагает обмена капитальными суммами, которые представлены соответствующими долговыми обязательствами.

 ***Валютные "свопы" -*** соглашения взаимном обмене различными валютами. Валютная операция "своп" заключается в покупке иностранной валюты на условиях наличной сделки в обмен на отечественную с последующим выкупом.

Операции "своп" с валютами и процентными ставками иногда объединены: одна сторона выплачивает, например, проценты по плавающей процентной ставке в обмен на получение процентных платежей по фиксированной ставке. Все более активно используется **схема "многоцелевых услуг",** представляющая собой специфическую форму кредитования, базирующуюся на гибком сочетании программ выпуска коммерческих бумаг, акцептов, ссуд наличными и т.д. По существу, банки предоставляют заемщику доступ к среднесрочному кредиту, причем на период действия соглашения он сохраняет возможность свободного использования рынков краткосрочных финансовых ресурсов.

 Весьма быстро расширялись в последнее время **потребительские ссуды,** связанные с предоставлением банковских кредитных карточек.

 Сочетание платежных и кредитных операций способствовало популярности этих ссуд.

 Процентные платежи по ним сравнительно высоки – обычно на 4-5 процентных пунктов выше доходов по краткосрочным коммерческим бумагам. Примерно в половине штатов США приняты законы, устанавливающие верхний предел для процентных платежей по этим кредитам (в некоторых штатах – до 15%).

 Широкое распространение кредитных карточек побуждает коммерческие банки предоставлять заемщикам дополнительные возможности овердрафта. По ссудам в форме овердрафта многие банки начисляют повышенные процентные платежи.

 Крупнейшие банки продают свои услуги в сфере обслуживания ссуд и платежей с помощью кредитных карточек более мелким банкам, избавляя их тем самым от крупных затрат на организацию компьютерных информационных систем.

 К числу важных услуг, оказываемых в настоящее время кредитными учреждениями, относится **лизинг** – сдача банками в аренду дорогостоящего оборудования, машин, транспортных средств. Для осуществления этих операций банки создают собственные лизинговые отделы (дочерние фирмы), обеспечивающие прокат производственного оборудования.

 Лизинг способствовал существенному увеличению компаний - клиентов коммерческих банков. После завершения срока лизингового соглашения многие банки предоставляют кредит для приобретения (по остаточной стоимости) арендованного оборудования. В США Федеральная резервная система (центральный банк) стремиться обеспечить определенное соответствие между лизинговыми операциями и ссудами на приобретение оборудования. Поэтому холдинговым компаниям разрешается брать на себя организацию и финансирование такой аренды, которая предусматривает почти полное списание стоимости арендуемого имущества – его остаточная стоимость не должна превышать 10% затрат на приобретение этого оборудования.

 В последние десятилетия увеличивается роль банков **в реализации международных инвестиционных проектов,** в так называемом **проектном финансировании.** При осуществлении крупномасштабных проектов в капиталоемких отраслях (добывающая промышленность, энергетика, транспорт) все чаще требуется комплексное финансовое обеспечение.

 Банки ведут также **комиссионные операции**, то есть выполняют различные поручения своих клиентов за их счет. Такие поручения связаны с переводом денег как внутри одной страны, так и из одной страны в другую. Это переводные операции, при которых клиент поручает своему банку перевести определенную сумму со счета клиента указанному адресату. Когда операция совершена, банк высылает или выдает документ о совершении перевода. За проводимую операцию банк взимает комиссию.

 Особая разновидность комиссионных операций – **доверительные операции**, состоящие в том, что банк по поручению клиентов берет на себя хранение, передачу управление определенным имуществом, выраженным как в деньгах, так ив ценных бумагах.

 К комиссионным относятся также **торгово-комиссионные операции –** покупка и продажа по поручению клиента драгоценных металлов и драгоценных камней, покупка и продажа ценных бумаг и т. д.

 Разновидностью посреднических операций являются **трастовые операции** банков. Наиболее распространенная форма владения собственностью в странах с развитой рыночной экономикой – наличие акций, облигаций и денежных средств. По мере увеличения количества финансовых инструментов и суммы финансовых активов коммерческие банки расширяют трастовые операции. Трастовые департаменты банков – одни из наиболее развитых подразделений современных транснациональных банков. В зарубежных странах трастовые департаменты коммерческих банков действуют по поручению клиентов на правах доверительного лица и осуществляют операции, связанные в основном с управлением денежной собственностью клиентов и другими финансовыми инструментами.

 **Инкассовые операции** – это операции по получению банками для клиентов денег по их поручению и за их счет по различным документам. Инкассовые операции осуществляются с чеками, векселями, товарными документами и ценными бумагами. При инкассировании ценных бумаг клиент передает их банку для реализации на рынке той страны, где они эмитированы.

 Получил также распространение комплекс услуг, известный в банковской практике под названием **"факторинг",** то есть (в узком смысле слова) покупка банком или его дочерней специализированной компанией платежных требований клиента. Тем самым банк практически берет на себя посредническую и предоставляет дополнительные (по сравнению с простым коммерческим кредитованием) услуги, взимая за них комиссионные.

 В современных условиях сфера факторинговых операций значительно расширилась, включив в себя ведение бухгалтерских счетов компании-клиента, организацию транспортировки продукции и ее сбыта, страхование и т.д. Банк, осуществляющий факторинговое обслуживание, информирует покупателя о возможностях перехода к более выгодным формам расчетов, помогает клиентам наиболее полно использовать при заполнении своих деклараций существующие налоговые льготы, предоставляет доверительные услуги и т.д. Крупнейшие банки предлагают крупным транснациональным компаниям комплексное обслуживание их текущих расчетов по международным операциям: сбор платежей, погашение требований, выплата зарплаты и т.д. Денежные поступления и расходы по всем этим операциям могут сводиться в едином балансе (в пересчете на выбранную клиентом валюту).

 Банки играют важную роль в разработке и последующем распространении научно-технических нововведений, обеспечивая механизм **финансирования рискового (венчурного) бизнеса** в наукоемких отраслях. Для этого многие коммерческие банки США выделили из своего состава дочерние венчурные финансовые компании, а западноевропейские банки создают особые фонды венчурного капитала. Материальная заинтересованность банков в финансировании рискового бизнеса основана на перспективе получения крупной учредительной прибыли при выходе акций венчурной компании на фондовую биржу или включении этих акций в сферу организованного оборота.

1. **Новые банковские продукты и услуги.**

**3.1. Пластиковые карты.**

 Механизм функционирования системы электронных расчетов основан на применении пластиковых карточек и включает в себя операции, осуществляемые при помощи банкоматов, электронные системы расчетов населения в торговых организациях, системы банковского обслуживания клиентов на дому и на рабочем месте.

Пластиковая карточка – это обобщающий термин, который обозначает все виды карточек, различных по назначению, набору оказываемых с их помощью услуг, так и по своим техническим возможностям и организациям, их выпускающим.

 Важнейшая особенность всех пластиковых карточек независимо от степени их совершенства состоит в том, что на них хранится определенный набор информации, используемый в различных прикладных программах. Карточка может служить пропуском в здание, средством доступа к компьютеру, водительским удостоверением, использоваться для оплаты телефонных разговоров и т.д. В сфере денежного обращения пластиковые карточки являются одним из прогрессивных средств организации безналичных расчетов.

 В процессе формирования системы электронных денежных расчетов на Западе была создана организация ISO (International Standarts Organisation), которая разработала определенные стандарты на внешний вид пластиковых карт; порядок нумерации (образования) счетов; формат магнитных полос; формат сообщения, посылаемого владельцу карточки о его операциях. Членами ISO являются такие крупные эмитенты карточек, как VISA, Master Card, American Express.

 В настоящее время более 200 стран мира используют пластиковые карты в платежном обороте, что позволяет сделать вывод о том, что пластиковые карты являются важнейшим элементом так называемой «технологической революции» в банковском деле. Именно пластиковые карточки в ряде случаев выступают ключевым элементом электронных банковских (и других) систем. Они вышли на передовые позиции в организации денежного оборота индустриально развитых стран Запада, постепенно вытесняя чеки и чековые книжки.

 Все пластиковые карточки, предназначенные для расчетов, могут подразделяться на личные и корпоративные. Банки выдают личные карточки частным лицам: своим платежеспособным клиентам, а также другим лицам после анализа «кредитной истории» последних и открытия ими текущего счета в этом банке либо внесения страхового депозита. Корпоративные карточки выдаются юридическим лицам под их гарантии и обеспечение также после анализа платежеспособности юридического лица. Пользоваться корпоративными карточками могут сотрудники организации, получившей карточку.

 По функциональному признаку их можно условно разделить на несколько групп:

 Карты с фиксированной покупательской способностью – это самые простые карточки. Обычно на них нанесены имя изготовителя, его фирменный знак, имя владельца и его идентифицирующий код. Все это напечатано или выполнено с рельефом на передней стороне карты. Оборотная сторона может содержать подпись владельца.

 Магнитные карты выглядят так же, но имеют на оборотной стороне магнитную полосу, способную хранить около 100 символов (байтов) информации. Информация на магнитной полосе совпадает с записями на передней стороне карты (имя, номер счета владельца, дата окончания действия) и может считываться специальным считывающим устройством на обрабатывающих машинах (устройство может также распечатать чек).

 Магнитные карточки появились более 30 лет назад, первоначально для обслуживания путешествующих бизнесменов. В настоящее время в странах Запада находится в обращении более 2 млрд. таких карточек.

 Микропроцессорная карта была изобретена в середине 70-х гг., но только в конце 80-х гг. появились реальные возможности ее практического использования. К концу 1993 г. было выпущено примерно 250 млн. электронных пластиковых карточек. В настоящее время их количество превысило 1млрд. Наибольшее распространение микропроцессорные карты получили во Франции.

 В Казахстане рынок пластиковых карт находится в стадии оживления и дальнейшего развития.

#### Основные виды пластиковых карт

|  |  |
| --- | --- |
|  Магнитные |  Электронные |
| 12345 | Кредитные картыПлатежные (дебетовые) картыЭкзекьютивные (исполнительные) картыЧековые гарантийные картыКарты с фиксированной покупательской способностью («store value») – телефонные и проч. | 1абв2 | Многофункциональные картыМикропроцессорные: Карты памяти («memory cards»);Интеллектуальные карты («smart cards»)Суперинтеллектуальные карты («supersmart cards»)Лазерные карты |

 Банк заинтересован работать с карточками исходя из следующих соображений:

* Они позволяют увеличивать объемы привлеченных ресурсов. Имеются в виду, во-первых, те суммы, которые владельцы карточек должны положить на свои спец.счета в банке. Во-вторых, это могут быть страховые депозиты, к которым банки прибегают для обеспечения большей надежности «карточных» операций.
* За все операции с карточками (покупка, обналичивание, конвертирование) банк, как правило, взимает комиссионные. Кроме того, клиент платит за получение самой карточки.
* Повышается конкурентный потенциал банка с учетом общемировой тенденции вытеснения из платежного оборота не только наличных денег, но и чеков, растет авторитет банка как участника инновационных процессов.

Что касается менее приятной стороны «карточного» бизнеса, то для банка она связана с весьма высокими затратами, особенно в начале работы с карточками (вступление в уже существующую систему или организация собственного процессингового центра, затраты на техническое и программное обеспечение, налаживание связи с магазинами и т.д.).

 Высокие затраты, а также слабое развитие современных средств связи, без которых нельзя вести обслуживание карточек, и некоторые другие обстоятельства делают крупные инвестиции в карточный бизнес в условиях переходной экономики рискованными.

* 1. **Банкомат как элемент электронной системы платежей.**

 Банкоматы (АТМ. – Automated Teller Machine) – это многофункциональные автоматы, так называемые автобанки, управляемые последним поколением магнитных пластиковых карточек. Первые АТМ появились в конце 60-х гг. Большинство первых автоматов выдавало лишь небольшие суммы наличных денег. В конце 60 – начале 70-х гг. наблюдались большие трудности с использованием кассовых автоматов (поломки автоматов, частые повреждения персональных карточек или задержки карточек после совершения операций). В результате большинство клиентов банков предпочитали выполнять свои операции традиционным способом непосредственно в банке.

 Использование банкоматов для выполнения простых банковских операций высвобождает банковских служащих, позволяя им сосредоточиться на оказании более специализированных видов услуг, и дает возможность в долгосрочной перспективе сократить затраты на предоставление услуг населению.

 Применение автоматов-кассиров отражает стремление банков приблизить свои услуги к клиентам. Их ценность для потребителя заключается в том, что они расширяют временные и пространственные рамки, в которых клиент может осуществить банковские операции, например, по получению наличных денег и осуществлению вкладных операций. Для банка же банкомат является эффективным средством, которое позволяет сокращать персонал отделений и получать большую прибыль, а также для сохранения позиций на потребительском рынке (для привлечения клиентов в борьбе за пассивы), получения преимуществ в конкурентной борьбе. Столь бурное развитие АТМ объясняется также и тем, что банки стремятся создавать альтернативу закрытым банковским учреждениям в субботние и воскресные дни. С точки зрения расходов банка на создание АТМ, применение автоматов считается эффективным, поскольку в этих условиях отпала необходимость в дополнительных расходах на помещения и обслуживающий персонал. Именно поэтому английские банки сегодня выполняют значительно большой объем операций, в то врем как площади банковских учреждений и число работающих в них остались на уровне 70-х гг.

 С точки зрения клиента, пользование АТМ имеет ряд преимуществ по сравнению с обслуживанием в банке. Прежде всего это быстрота и удобство для клиента, возможность осуществить операции через банкомат в любое время дня и ночи, упрощенный доступ к АТМ ввиду объединения сетей. Поэтому в последние годы клиенты банков чаще обращаются к услугам банкоматов, чем в отделения банков. Причем больше половины клиентов банков пользуются услугами банкоматов регулярно.

 К недостаткам пользования АТМ относят: а) списание средств со счета клиента в день проведения операции (за исключением субботы и воскресенья), а не через определенный промежуток времени, как в случае обращения в отделение банка (кроме отделения, в котором открыт счет клиента); б) возможные потери и кражи карточек (например, в США для предотвращения несанкционированного пользования банкоматами в некоторых автоматах установлены фотокамеры стоимостью до5 тыс. долл., которые начинают действовать в момент набора клиентом персонального номера на клавиатуре банкомата); в) могут быть сложности в случае, если в данное время АТМ не работает по разным причинам (по оценкам экспертов, время поломок АТМ не превышает 5% его рабочего времени. Учитывая огромные объемы работ, выполняемые АТМ, - это достаточно большие потери для банка и его клиентов.).

 В будущем предполагается увеличить число действующих банкоматов, повысить их надежность, увеличить время работы до 24 часов в сутки, осуществить меры по развитию сети АТМ. Но чтобы полнее реализовать потенциал банкоматов, банк должен увязать услуги, предоставляемые АТМ, с услугами, оказываемыми отделениями, банковским обслуживанием клиентов на дому и другими способами оказания услуг в общую систему обслуживания клиентов.

* 1. **Межбанковские электронные переводы денежных средств в торговых организациях.**

 Важным направлением обслуживания клиентов банков с использованием новейшей электронной техники является предоставление им электронных услуг в магазинах. В системах межбанковских электронных переводов денежных средств в торговых организациях осуществляется перечисление средств со счета покупателя на счет продавца в момент покупки или в отдельных случаях с отсрочкой платежа по желанию клиента. Большинство операций выполняется при помощи пластиковых карточек, которые вышли на передовые позиции в организации платежного оборота высокоразвитых стран Запада, постепенно вытесняя чеки и чековые книжки. В последние годы ведутся работы по внедрению многоцелевых карточек, которые можно использовать как кредитные, платежные, чековые гарантийные карточки.

 Карточка для пользования данными системами – необходимый элемент процедуры перечисления средств. Продавец пропускает ее через специальный терминал и проверяет покупательную способность карточки, после чего осуществляется платеж. Вся операция занимает не более 30 секунд.

 Пользование системами имеет ряд преимуществ для клиента:

1. Быстрота совершения операций. В настоящее время скорость совершения одной операции с использованием системы составляет 15-30 секунд (в среднем 22 секунды), в то же время с использованием наличных – 30 секунд, кредитных карточек – 75 секунд и чеков – 90 секунд.
2. Сокращение платы за услуги банку. Операции, осуществляемые при помощи электронных систем платежей, обходятся для банка значительно дешевле, чем аналогичные операции с наличными или другими бумажными платежными документами.
3. Более быстрое зачисление средств на счет продавца по сравнению с другими методами платежа, поскольку данная операция производится автоматически в момент покупки.
4. Сокращение бумажного документооборота и издержек обращения.
5. Гарантия платежа и надежная защита от несанкционированного доступа к счету клиента.
6. Возможность приобрести товар, не имея при себе наличных. Эти и некоторые другие преимущества, например высокая скорость обработки информации и немедленная инкассация выручки, обеспечили быстрое развитие данной сферы электронных банковских услуг населению.

В настоящее время коммерсанты считают, что установка терминала рентабельна, если он обеспечивает совершение операции в течение 10 секунд. Банки в свою очередь всесторонне стимулируют развитие данного направления взаимоотношений с торговыми организациями, чтобы повысить их интерес к приобретению электронного оборудования, а, следовательно, внедрению новых систем расчетов и платежей.

 В США, например, уже в середине 80-х гг. 9 из 10 крупнейших торговых фирм установили у себя терминальные устройства систем ЭФТПОС (EFTPOS – Electronic Funds Transfer at Point of Sale), а в настоящее время подавляющее большинство торговых организаций оснастили свои магазины необходимым оборудованием.

 Наряду с преимуществами использование систем ЭФТПОС вызывает ряд серьезных проблем. Во-первых, банки и организации розничной торговли уже вложили крупные капиталы в мероприятия по оснащению своих учреждений АТМ и другой техникой. Но прогресс технологии ставит на повестку дня необходимость внедрения более современной, сложной, а значит, и дорогостоящей техники. Поэтому в настоящее время особую остроту приобрела проблема покрытия расходов на внедрение новой техники со стороны банков, торговых фирм и правительства. Во-вторых, нет 100% надежности оборудования. Несмотря на существующие системы защиты оборудования от поломок, сбоев в работе и т.д., полной гарантии безотказной работы компьютерной сети не может дать никто. В-третьих, все большая доступность денежных средств может привести к нарушению конфиденциальности операций, возможности несанкционированного совершения операций в результате кражи карточки и т.д. И, в-четвертых, поскольку покупатели требуют оформления документов, подтверждающих произведенные платежи, резкого сокращения бумажного документооборота пока не наблюдается.

 В свою очередь покупателя «голосуют» за дальнейшее развитие систем ЭФТПОС. Опросы населения в Великобритании показали, что за последние пять лет число желающих пользоваться ЭФТПОС удвоилось и составляет примерно 25% взрослого населения. В настоящее время этот вопрос однозначно решен в пользу развития систем межбанковских электронных переводов денежных средств в организациях розничной торговли.

* 1. **«HOME BANKING» – банковское обслуживание клиентов на дому и на рабочем месте.**

 Наряду с использованием банкоматов, электронных систем расчетов и платежей ведение банковских операций на дому (“home banking”) представляет собой самостоятельную форму банковских услуг населению, основанных на использовании электронной техники.

 В начале 80-х гг. особого накала достигла борьба западноевропейских банков за пальму первенства в предоставлении своим клиентам банковских услуг на дому. В ноябре 1982 г. строительное общество Nottingham Building Society совместно с Банком Шотландии и британской телефонной компанией British Telecom внедрило систему Homelink, которая начала функционировать в середине 1983 г. Затем аналогичные системы стали создавать крупные коммерческие банки и другие кредитные институты.

 Пользователи систем электронных банковских услуг на дому самостоятельно приобретают необходимое оборудование, а банк консультирует клиентов по вопросам оборудования домашних терминалов и приобретения необходимого программного обеспечения. Подобные системы позволяют клиенту банка, используя экран монитора или телевизора, персональный компьютер, подключиться по телекоммуникационным линиям связи (телефон или видео) к банковскому компьютеру. В данном случае банковские операции могут осуществляться 7 дней в неделю круглосуточно. Перед началом каждой операции владелец счета использует «ключ» в коде защиты от неправомочного подключения к системе. Пользование данной системой позволяет управлять текущим счетом, вкладом, расчетами клиента с бюджетом, счетами платежей и сбережений.

 Среди операций, выполняемых при подключении персонального компьютера к банковской компьютерной системе, выделим следующие: получение баланса счета на текущий день; ознакомление с деталями инструкций, правил, в соответствии с которыми могут вноситься изменения, исправления и т.д.; возможность заказать чековую книжку и отчет о движении средств на счете за определенный период времени; осуществление перечислений по счетам клиентов; оплата услуг различных компаний (например, выпускающих кредитные и другие пластиковые карточки, причем при помощи компьютера на дому можно оплатить вперед); выполнение операций с ценными бумагами и др. Кассовое обслуживание клиентов на дому в ряде случаев не ограничивается их счетами в национальной валюте.

 Японские банки, например, сообщают своим клиентам сведения о состоянии их счетов, открытых в Нью-Йорке, Лондоне и т. д. Таким образом, можно сделать вывод о том, что сколь-нибудь серьезных ограничений на выполнение операций клиентами банка в порядке самообслуживания, не выходя из дома, практически не существует. Клиент банка может выполнить любую банковскую операцию в любое время дня и ночи. (Банк осуществляет последующий контроль).

 В настоящее время, например, во Франции прямую связь с банком имеют около 300 тыс. клиентов. В США в конце 80-х гг. подобными услугами пользовались 33 тыс. американцев, а электронные программы осуществления таких услуг имел 41 банк. Сегодня все крупные банки Америки предлагают своим клиентам обслуживание на дому.

 Пользуясь электронными системами обслуживания клиентов на дому или на их рабочем месте, потребитель получал доступ к информационным услугам, предоставляемым базой данных, и, в свою очередь, мог передавать сообщения компьютеру, базе данных или какому-нибудь другому терминальному устройству.

 Аналогичные услуги предоставляют своим клиентам и коммерческие банки, работающие в тесном контакте с компаниями – разработчиками новейшего программного обеспечения и компьютерных систем. Например, фирма «Программ Банк» осуществляет установку и сопровождение системы автоматизации банковских операций. Автоматизированная система «Банк-Клиент» – одна из новейших разработок фирмы «Программ Банк». Эта система работает со следующими типами документов: сообщение участнику (участникам) системы; платежное поручение в рублевом (валютном) формате или в формате SWIFT; ответ на платежное поручение; выписки по счету (счетам) клиента. Кроме того, каждому банку – пользователю систему предоставляется возможность сформировать документы произвольного вида.

 Система «Клиент-Банк» позволяет:

* передавать в банк платежные документы;
* получать выписки со счетов клиентов;
* получать электронные копии платежных документов по зачислению средств на счета клиентов;
* обмениваться с банком электронными текстовыми сообщениями;
* получать справочную информацию (перечень выполняемых банковских операций, курсы валют и т.д.);
* осуществлять импорт (экспорт) информации с системой автоматизации предприятия-клиента.

Система «Клиент-Банк» обладает многоуровневой системой защиты и обеспечивает достоверность, сохранность и конфиденциальность передаваемой информации.

 Предлагая клиентам воспользоваться услугами системы «Клиент-Банк», банк консультирует клиентов по вопросам приобретения необходимого оборудования. Кроме того, банк гарантирует техническую поддержку при установке системы и начальном обучении персонала; обновлении программного обеспечения при появлении новых версий системы; консультации и рекомендации при работе с системой по телефону.

 Для клиента банка, физического или юридического лица, важнейшим сдерживающим моментом для вступления в число пользователей подобных систем остается плата за пользование услугами системы. С позиций бизнесмена важнейшим преимуществом этого вида электронных банковских услуг является возможность получения любой информации в любое время суток наряду с использованием других возможностей. Для банков относительно сложно оценить эффективность этих систем, во-первых, с точки зрения сокращения расходов на содержание зданий, сооружений, штата служащих, бумажного документооборота и т.д.; во-вторых, из-за возможных потерь в результате быстрого перевода клиентами своих денежных средств со счетов, не приносящих процентов, на доходные счета. Серьезного анализа требует также конкуренция со стороны зарубежных банков и других финансово-кредитных институтов, предоставляющих аналогичные услуги по выполнению банковских операций на дому и в офисе.

 Важнейшей проблемой дальнейшего развития совершенствования банковских операций на дому является модернизация коммуникационных систем. Известно, что ведение банковских операций на дому и в офисе стало доступно клиентам банка уже относительно давно. Они получали по почте (или по телефону) банковские отчеты о движении средств на счетах и сами отправляли свои чеки в банк. Такой тип общения клиента с банком предполагал широкое использование бумажных документов. Современные телекоммуникационные системы для ведения банковских операций на дому ив офисе, по мнению специалистов, будут неизбежно усложняться и затем широко использоваться во всех странах мира.

 В будущем банковское обслуживание клиентов на дому, вне всяких сомнений, превратится в основную форму розничных банковских услуг – услуг населению. Оно обеспечит объединение услуг, основанных на использовании банкоматов, кредитных и платежных карточек, и услуг, оказываемых отделениями банков, в единую систему банковских видеоуслуг на дому.

 В недалеком будущем, по мнению западных специалистов, банковские учреждения ожидают революционные изменения. Развитие телекоммуникаций и персональных компьютеров позволит миллионам служащих работать дома. Это высвободит около 4 млн. мест в офисах, и, таким образом, уменьшится необходимость в административных зданиях и служебных помещениях. Дом станет для служащего тем рабочим местом, куда будет собираться и откуда будет передаваться вся необходимая для работы информация. Компьютеры будут установлены и в машинах, чтобы не терять ни минуты рабочего времени. Предполагается, что в результате нововведений производительность труда повысится примерно в 4 раза, снизятся накладные расходы компаний, резко возрастут их доходы и рентабельность.

##### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

 С переходом экономики Казахстана к рынку перед банками открываются совершенно новые горизонты. В результате приватизации и разгосударствления собственности все шире развиваются частная собственность, коллективные и акционерные формы собственности, кооперативное движение. Появляются предприниматели, коммерсанты, соответственно имущий класс в обществе. По мере развития рыночных отношений в экономике и обществе, усиливается экономическая роль банков. В их работе на первое место взамен административно-командных выдвигаются экономические методы. Повышается значение стоимостных инструментов банковского воздействия на экономику.

 Для большинства коммерческих банков в настоящее время характерна явная тенденция к универсализации, к превращению в «финансовый супермаркет», где клиенты банка могут воспользоваться практически любой денежно-финансовой услугой. В нашей конкретно-исторической обстановке первых этапов становления рыночных структур универсализация деятельности коммерческих банков представляется явной, если не единственной возможностью выживания, развития и дальнейших перспектив существования. Вместе с тем, по мере развития и укрепления рыночных отношений, формирования реальных механизмов разделения властей и полномочий для каждого банка, на повестку дня встает вопрос поиска своей специализированной ниши или оптимального региона деятельности. Такие поиски будут вынуждать многие банки к глубокой перестройки своей деятельности.

 Говоря о современных коммерческих банках, необходимо подчеркнуть, что, как и другие звенья кредитной системы, они постоянно эволюционируют, меняются формы операций, методы конкуренции, система контроля и управления.

 В последние годы конкуренция в банковской сфере силилась благодаря более широкой поддержке открытия отделений банков, появлению электронных терминалов и распространению международных банковских операций. Конкуренция усилилась и в связи с быстрым ростом других финансовых институтов (например, сберегательные учреждения и взаимные фонды денежного рынка, которые предоставляют многие услуги, обычно характерные для коммерческих банков).

 Обладая значительным по размерам собственным капиталом, коммерческие банки в потенциале могут превратиться в крупных инвесторов, то есть самым непосредственным образом воздействовать на развитие народного хозяйства в целом, вмешиваться в структурные перестройки и даже определять перспективу многих секторов экономики. Приобретая в довольно больших масштабах статус акционерно-правовой формы управления собственностью и формирования капитала, коммерческие банки могут превратиться в мощных финансистов и в значительной степени диверсифицировать свою деятельность на основе создания многочисленных холдингов, дочерних фирм и предприятий, а также развития различных форм участия.

 Основным средством придания банкам их подлинной экономической роли является формирование в обществе правильного рыночного понимания категории коммерческого банка и создание для этого комплекса регуляторов, позволяющих удерживать их в рамках такого представления. Очень важное место в таком комплексе должны занять механизмы саморегулирования, которые должны выработать сами коммерческие банки с учетом своей миссии, выраженной в четко продуманной и обоснованной стратегии их развития.

 По-моему мнению, на основе правильного восприятия роли коммерческих банков в рыночной экономике каждый из них должен найти свое оптимальное место в ней, в противоречивых процессах взаимодействия при решении целевых задач накопления, производства, обращения и потребления, используя для повышения их коммерческого и социального эффекта все имеющиеся средства.

Список использованной литературы.

1. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело. – Питер, 2000г.
2. Бекболатулы Ж.К. Коммерческие банки Казахстана: проблемы и приоритеты // Экономика Казахстана, 1997г., № 9-10.
3. Дробозина Л.Т. Деньги, Кредит, Банки. - М., Инфра-М., 1997г.
4. Жукова Е. Ф. Банки и банковские операции. – М.: Банки и биржи – Юнити, 1997г.
5. Калиева Г.Т. Коммерческие банки в Казахстане и проблемы обеспечения их устойчивости: Автореферат. – Алматы: 1999г.
6. Колесников В. И. Банковское дело. - М: Финансы и статистика, 2000г.
7. Лаврушин О.Н. Банковское дело. - М: Финансы и статистика, 2000г.
8. Маркова О. М., Сахаров В. И. Коммерческие банки и их операции. – М., Банки и биржи – Юнити, 1995г.
9. Миркин Я. М. Банковские операции. – М., Инфра-М., 1996г.
10. Поляков В. П., Москвина Л. А. Основы денежного обращения и кредита. – М., Инфра-М, 1995г.
11. Сейткасимов Г.С. Банковское дело. – Алматы: Каржы-Каражат, 1998г.
12. Сейткасимов Г.С. Деньги, Кредит, Банки. - Алматы: Экономика, 1999г.