Содержание

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Введение | 3 |
| 1 | Коммерческий банк – основной элемент банковской системы |  |
| 1.1 | Понятие и принципы организации коммерческих банков | 5 |
| 1.2 | Роль коммерческих банков в кредитной системе | 7 |
| 1.3 | Функции коммерческих банков | 9 |
| 2 | Нормативное регулирование коммерческих банков Республики Казахстан | 13 |
| 3 | Финансовые показатели деятельности АО «Цеснабанк» по состоянию на 01.01.2010 г. |  |
| 3.1 | Краткая характеристика АО «Цеснабанк» | 18 |
| 3.2 | Структура активов АО «Цеснабанк» по состоянию на 01.01 2010 г. | 22 |
| 3.3 | Структура обязательств АО «Цеснабанк» | 24 |
|  | Заключение | 27 |
|  | Список использованных источников | 29 |

Введение

В последние годы вопросы, связанные с формированием и развитием кредитной системы республики Казахстан, приобретают все большую актуальность, так как внедрение новых механизмов оптимизации кредитной системы способствует повышению эффективности кредитного процесса и созданию правовых и информационных основ экономической деятельности рыночных субъектов Казахстана, отвечающих современным мировым стандартам.

Коммерческие банки – это старейшая и наиболее массовая группа кредитных учреждений, выполняющих большинство финансовых операций и услуг, известных в практике предпринимательства в рыночной экономике.

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.

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 большое количество 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.

Цель работы – изучить роль и значение коммерческих банков как основного звена кредитной системы в Республике Казахстан. Для достижения поставленной цели в курсовой работе решаются следующие основные задачи:

- определить понятие и принципы организации коммерческих банков, их роль и функции в кредитной системе нашей страны;

- раскрыть зарубежный опыт функционирования коммерческих банков;

- изучить нормативное регулирование коммерческих банков Республики Казахстан;

- рассмотреть финансовые показатели деятельности коммерческого банка на примере одного из самых устойчивых банков Казахстана - АО «Цеснабанк».

Объектом исследования являются коммерческие банки Республики Казахстан. Предметом исследования являются процессы создания и функционирования кредитных организаций и моделей оптимизации действующей кредитной системы с учетом реформирования отдельных институтов и хозяйствующих субъектов рынка республики Казахстан.

Научная новизна работы заключается в выявлении, формировании и реализации новых направлений в области оптимизации кредитной системы Казахстана с учетом совершенствования инвестиционных, ипотечных и финансовых механизмов.

Базой исследования послужили нормативные документы Республики Казахстан, регламентирующие финансовую и кредитную системы, официальные статистические публикации, материалы выставок, конференций и сети Интернет, а также практические данные о деятельности кредитно-финансовых институтов, послужившие основой для исследований.

1 Коммерческий банк – основной элемент банковской системы

1.1 Понятие и принципы организации 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.

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. 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. 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. 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, 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.

1.2 Роль коммерческих банков в кредитной системе

Банковская система сегодня - одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и товарного производства и обращения исторически шло параллельно и тесно переплеталось. При этом банки, выступая посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышают общую эффективность производства. Коммерческие банки относятся к особой категории деловых предприятий, получивших название финансовых посредников. Они привлекают капиталы, сбережения населения и другие денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, и предоставляют их во временное пользование другим экономическим агентам, которые нуждаются в дополнительном капитале. Банки создают на новые требования и обязательства, которые становятся товаром на денежном рынке. Так, принимая вклады клиентов, коммерческий банк создает новое обязательство - депозит, а выдавая ссуду - новое требование к заемщику. Этот процесс создания новых обязательств составляет сущность финансового посредничества. Эта трансформация позволяет преодолеть сложности прямого контакта сберегателей и заемщиков, возникающий из-за несовпадения предлагаемых и требуемых сумм, их сроков, доходности, и т.д.

Масштабы финансового посредничества в современной экономике поистине огромны. Представление об этом дает статистика денежных потоков. В этой системе учета хозяйство разделено на ряд секторов: домашние хозяйства, деловые предприятия, государственные учреждения, финансовые институты, заграничный сектор.

В странах с развитой экономикой сектор домашних хозяйств является, как правило поставщиком капитала для других секторов. Сектор деловых фирм в условиях нормальной экономической конъюнктуры испытывает дефицит денежных средств. Государственный сектор обычно дефицитен, поэтому государство выступает заемщиком на рынке ссудных капиталов. Заграничный сектор может иметь как дефицит, так и избыток средств в зависимости от состояния платежного баланса страны по текущим операциям и сальдо межстранового движения капитала.

Коммерческие банки *–* это многофункциональные учреждения, оперирующие в различных секторах рынка ссудного капитала. Крупные коммерческие банки предоставляют своим клиентам полный комплекс финансового обслуживания, который включает: кредиты, прием депозитов, расчеты и так далее. Этим они отличаются от специализированных финансовых учреждений, которые обладают ограниченными функциями. Коммерческие банки традиционно играют роль базового звена кредитной системы.

1.3 Зарубежный опыт функционирования коммерческих банков

В странах, имеющих развитую кредитную систему, особенностью современной банковской деятельности является выполнение множества банковских операций с широкой клиентурой. Например, крупнейшие коммерческие банки (клиринговые банки) Великобритании используют  в своей деятельности около 100 различных видов операций по обслуживанию клиентов, коммерческие банки США – свыше 150 видов операций, банки Японии – около 300 видов. В настоящее время в США насчитывается более 15000 коммерческих банков, наиболее распространены из них – бесфилиальные банки, т.е. банки без отделений (филиалов). Поэтому США является страной с самым большим количеством коммерческих банков. Например, в Канаде все банковские услуги предоставляют не более  20 банков, имеющих широкую сеть филиалов.

Коммерческие банки – это универсальные учреждения, проводящие операции в различных сферах рынка ссудного капитала. На долю коммерческих банков в США приходится около 35% общей суммы активов всех финансовых учреждений страны. Крупные банки предоставляют полный комплекс финансового обслуживания, включая кредиты, прием депозитов, расчеты и т.д., причем все операции сопровождаются высоким уровнем обслуживания. Коммерческие банки выполняют роль основного, базового звена кредитной системы США.

ФРГ. Ведущее положение в этой стране занимает группа коммерческих банков, которую возглавляет "большая тройка" банков: Дойчебанк, Дрезднербанк и Коммерцбанк, которые сосредоточили у себя более 50% вкладов и 40% предоставляемых кредитов.

Коммерческие банки в ФРГ выполняют также функции инвестиционных банков, занимаясь размещением ценных бумаг и долгосрочным кредитованием.

Возникновение Российского банковского дела отмечено на рубеже ХVIII и XIX вв. появлением казенных банков, главной задачей которых было направление денежных накоплений на поддержание класса российских помещиков. По мере развития экономики изменялась и активизировалась роль акционерных и коммерческих банков России.

Банковская система была неэффективной, ее воздействие на производство было крайне недостаточным.

Несмотря на определенные недостатки и проблемы, выявленные в ходе проведения банковской реформы в России, достигнута главная цель: клиент имеет возможность сам выбирать себе финансового посредника, который стремиться  выполнить для клиента широкий круг операций, чтобы повысить рентабельность, расширить доходную базу, и все это происходит в условиях конкуренции.

Изучение теории и практики банковской деятельности в зарубежных странах имеет большое значение для отечественных банков. Практические разработки в этой сфере могут стать эффективным инструментом для стратегической деятельности российских банков, основой для их конкурентных преимуществ в условиях дальнейшего развития рыночных отношений в нашей стране и интеграции России в мировое хозяйство.

Признано, что в мире сложились две основные системы стратегического корпоративного управления - с рыночной ориентацией, свойственной США и Великобритании, и с ориентацией на партнерские отношения, распространенной в Японии и странах континентальной Европы.

Первая из них действует в условиях высокой биржевой капитализации, распыленного владения акциями и частой смены акционеров, как правило, мелких. Вторая система корпоративного управления приспособлена к противоположным условиям.

Естественно, что в названных двух группах стран требования к управлению просто не могут совпадать и тем не менее, можно выделить общие критерии, свойственные как для зарубежных коммерческих банков, так и для отечественных, - качество управления и, соответственно, результат деятельности любого коммерческого банка зависит от методов управления банковскими рисками и от развития взаимоотношений с клиентами.

Рассмотрим современные технологии и методы управления в зарубежных банках. Существует несколько методов, направленных на развитие отношений с корпоративными клиентами и продажу им банковских услуг:

- метод заранее отработанного подхода;

- метод, основанный на удовлетворении имеющихся нужд и запросов клиента;

- метод формирования нужд и запросов клиента.

Цель использования этих методов - удовлетворение потребностей бизнеса клиентов, оперативное решение их вопросов и, как следствие, -увеличение объема продаж банковских продуктов, услуг и увеличение доходов банка. Во всех этих методах применяется схема ОПЦ (особенности -преимущества - ценности). При использовании этой схемы главный акцент делается не на особенностях продукта (его описании), а на преимуществах и ценностях, которые будет иметь клиент, если им воспользуется.

Методы продажи банковских продуктов основываются на потребностях, важных для бизнеса клиентов:

- экономических — доход, прибыль, экономия затрат, времени;

- психологических - безопасность, удобство, уверенность, надежность, хорошее отношение;

- социальных - престиж, практичность.

Мотивы приобретения одной и той же услуги у разных клиентов разные. Как правило, на принятие решения влияют несколько мотивов, один из которых является решающим. Определить этот решающий мотив сложно, поэтому важно иметь достаточно большое количество аргументов, для того чтобы точно уловить основной интерес клиента. Рассмотрев сущность применения схемы ОПЦ, можно представить методы продажи банковских услуг.

1. Метод заранее отработанного подхода используется при формировании спроса клиента, особенно потенциального, на несложные банковские услуги. Применяется в процессе привлечения потенциальных клиентов либо в момент открытия расчетных счетов новым клиентом. При этом подходе заранее составляется рассказ об услуге, готовятся фразы, слова, которые убедительно подействуют на клиента.

2. Метод, основанный на удовлетворении имеющихся нужд и запросов клиента, применяется в двух случаях: во-первых, когда между клиентом и менеджером банка уже установлены доверительные партнерские отношения и менеджер располагает информацией о деятельности клиента, о проблемах, которые его волнуют; во-вторых, когда клиент относится к определенной группе предприятий с одинаковым профилем и потребностями. Использование этого метода предполагает внимательное изучение деятельности предприятия, его финансовой и кредитной истории, планов развития производства и т. п.

3. Метод формирования нужд и запросов клиента является наиболее сложным и требует особого мастерства и знаний менеджера. Сначала с помощью умело сформулированных целенаправленных вопросов и активного выслушивания ответов служащим банка выявляются истинные интересы и потребности бизнеса клиента. Это достигается за счет использования технологии открытых и уточняющих вопросов, приемов подачи позитивного сигнала или приемов рефлексивного слушания. Затем с помощью приема резюмирования формулируется проблема и предлагается вариант ее решения.

Подводя итог, можно заметить, что общее правило, используемое при любом из вышеуказанных методов, состоит в том, что, рассказывая об особенностях услуг, менеджер банка акцентирует внимание клиента на выгодах и ценностях, которые последний получит, если ими воспользуется.   
В течение всей своей деятельности коммерческому банку приходится сталкиваться со всевозможными рисками, в том числе и при разработке коммерческих предложений. Однако, лишь грамотное стратегическое управление этими рисками позволяет банку стабильно развиваться и привлекать все новых и новых клиентов.

2 Нормативное регулирование коммерческих банков Республики Казахстан

Правовое регулирование банковской деятельности осуществляется Конституцией Республики Казахстан, Законом Республики Казахстан "О Национальном Банке Республики Казахстан", Законом РК «О банках и банковской деятельности в РК», другими законами, нормативными актами Республики Казахстан.

Республика Казахстан имеет двухуровневую банковскую систему. Национальный Банк является центральным банком государства и представляет собой верхний (первый) уровень банковской системы. Задачи, принципы деятельности, правовой статус и полномочия Национального Банка определяются Законом Республики Казахстан "О Национальном Банке Республики Казахстан". Все иные банки представляют собой нижний (второй) уровень банковской системы за исключением Банка развития Казахстана, имеющего особый правовой статус, определяемый законодательным актом Республики Казахстан.

Банковская деятельность регулируется Конституцией и законодательством Республики Казахстан, международными договорами (соглашениями), заключенными Республикой Казахстан, а также нормативными правовыми актами Национального Банка, издаваемыми на основании и во исполнение законодательных актов и указов Президента Республики Казахстан по вопросам, отнесенным к его компетенции.

Организация, осуществляющая отдельные виды банковских операций - юридическое лицо, не являющееся банком, которое на основании лицензии Национального Банка правомочно проводить отдельные виды банковских операций.

Ни одно лицо, не имеющее соответствующей лицензии Национального Банка, не имеет права: выполнять банковские операции в качестве основной или дополнительной деятельности; осуществлять аудит банковской деятельности в качестве основной или дополнительной деятельности; использовать в своем наименовании, документах, объявлениях и рекламе слово "банк" или производное от него слово, создающее впечатление, что оно выполняет банковские операции либо проводит аудит банковской деятельности..

Банкам запрещается осуществление операций и сделок в качестве предпринимательской деятельности, не относящихся к банковской деятельности. Банкам запрещается реклама их деятельности, не соответствующая действительности на день ее опубликования. Национальный Банк вправе потребовать от банка внесения изменений в рекламу, не соответствующую действительности, ее прекращения или публикации ее опровержения. В случае невыполнения данного требования в установленный Национальным Банком срок Национальный Банк вправе опубликовать информацию о несоответствии действительности сведений, содержащихся в рекламе, либо уточнить их за счет банка, опубликовавшего такую рекламу.

Банки создаются в форме закрытых акционерных обществ. Изменение типа банка в открытое акционерное общество допускается только при условии его непрерывного безубыточного функционирования в течение одного календарного года с момента получения лицензий Национального Банка на проведение банковских операций и соблюдения в течение этого года установленных Национальным Банком пруденциальных нормативов и иных обязательных норм и лимитов, за исключением случаев, разрешенных Национальным Банком.

Акционеры банка, являющиеся его учредителями, после его преобразования в открытое акционерное общества не могут иметь каких - либо дополнительных преимуществ или нести какие - либо дополнительные обязанности по сравнению с другими акционерами. Порядок выдачи и основание отказа в выдаче разрешения на открытие банка определяются банковским законодательством. Разрешение на открытие банка имеет юридическую силу до принятия Национальным Банком решения о выдаче банку лицензии на проведение банковской операции. Банк создается в порядке, определяемом гражданским законодательством Республики Казахстан для юридических лиц, с учетом особенностей, установленных банковским законодательством.

Учредительный договор о создании банка должен, помимо сведений, предусмотренных действующим законодательством, содержать в обязательном порядке:

- сведения об учредителях, включая полное наименование и место нахождения каждого из них, а также данные об их государственной регистрации (для юридических лиц), имя, гражданство, место жительства и данные документа, удостоверяющего личность (для физических лиц);

- сведения о количестве, категориях и номинальной стоимости акций. Наименование банка должно в обязательном порядке содержать слово "банк" или производное от него слово.

Уставный капитал банка оплачивается в национальной валюте Республики Казахстан за счет продажи акций либо взносов учредителей. Учредителями и акционерами банка могут быть юридические и физические лица - резиденты и нерезиденты Республики Казахстан.

Заявление о выдаче разрешения на открытие банка должно быть рассмотрено Национальным Банком в течение трех месяцев со дня представления заявителем последней дополнительной информации или документа, запрошенного Национальным Банком, но не более шести месяцев со дня приема заявления.

Национальный Банк письменно уведомляет заявителя о принятом решении. Уведомление направляется по адресу, указанному в заявлении о выдаче разрешения на открытие банка. Государственная регистрация банка осуществляется органами юстиции на основании разрешения Национального Банка на открытие банка и данных, подтверждающих согласование его учредительных документов с Национальным банком. Национальный Банк является единственным лицензиаром на территории Республики Казахстан, уполномоченным на выдачу лицензий на проведение операций, отнесенных в соответствии с настоящим Законом к категории банковских..

В целях обеспечения финансовой устойчивости банков, защиты интересов их депозиторов, а также поддержания стабильности денежно - кредитной системы Республики Казахстан Национальный Банк осуществляет регулирование деятельности банков, в том числе путем:

- установления пруденциальных нормативов и других обязательных к соблюдению банками норм и лимитов, включая нормы резервных требований, провизии против сомнительных и безнадежных активов;

- издания обязательных к исполнению банками нормативных правовых актов, инспектирования деятельности банков;

- выдачи рекомендаций по оздоровлению финансового положения банка;

- наложения санкций на банки или их должностные лица.

Регулирование деятельности банков осуществляется как в отношении отдельного банка, так и на консолидированной основе, то есть в отношении банковской группы. Правила консолидированного надзора устанавливаются Национальным банком. В состав пруденциальных нормативов, устанавливаемых Национальным Банком для их обязательного соблюдения банками, входят: минимальный размер уставного капитала банка; коэффициент достаточности собственного капитала; максимальный размер риска на одного заемщика; коэффициент ликвидности; лимиты открытой валютной позиции.

В целях покрытия убытков, связанных с осуществлением банковской деятельности, банки обязаны формировать резервный капитал. Резервный капитал создается за счет чистого дохода банков до выплаты дивидендов по простым акциям. Минимальный размер резервного капитала банка устанавливается Национальным Банком. В целях обеспечения надлежащего уровня контроля и надежности своей деятельности в соответствии с характером и масштабом проводимых операций банки обязаны осуществлять классификацию выданных кредитов и других активов, выделяя сомнительные и безнадежные требования и создавая против них провизий (резервы) в порядке и на условиях, устанавливаемых Национальным Банком в соответствии с законодательством Республики Казахстан. В случаях ухудшения финансового положения банка Национальный Банк вправе поставить перед его акционерами вопрос о необходимости финансового оздоровления, смене руководства или реорганизации банка, включая выдачу рекомендаций:

- об ограничении принятия депозитов;

- об увеличении уставного капитала;

- о прекращении выплат дивидендов и увеличении провизий;

- о сокращении расходов посредством закрытия отдельных филиалов и представительств;

- о постоянном или временном отстранении от должности любого из должностных лиц или работников банка;

- о приостановлении или ограничении некоторых видов банковских операций с повышенной степенью риска.

Национальный Банк вправе применить санкции к банку вне зависимости от примененных ранее к нему мер воздействия. Банк, у которого отозваны лицензии на проведение всех банковских операций, не вправе осуществлять банковскую или иную деятельность, обязан прекратить все операции по имеющимся банковским счетам, за исключением случаев, связанных с текущими расходами на содержание банка и зачислением поступающих в банк денег. Банк может быть ликвидирован:

- по решению его акционеров при наличии разрешения Национального Банка добровольная ликвидация);

- по решению суда в случаях, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан (принудительная ликвидация).

Прекращение деятельности банков, в том числе по основанию банкротства, осуществляется в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан с учетом требований закона. В целях обеспечения интересов кредиторов и принятия решений с их участием в процедурах добровольной и принудительной ликвидации банков создается комитет кредиторов. Состав комитета кредиторов добровольно ликвидируемого банка утверждается Национальным банком по представлению ликвидационной комиссии банка. Банк на основании решения общего собрания акционеров вправе обратиться в Национальный Банк с ходатайством о даче разрешения на его добровольную ликвидацию.

3 Финансовые показатели деятельности АО «Цеснабанк» по состоянию на 01.01.2008 г.

3.1 Краткая характеристика АО «Цеснабанк»

17 января 1992 года в Национальном Банке Республики Казахстан зарегистрирован коммерческий банк «Цеснабанк».

Цеснабанк - единственный коммерческий банк, головной офис которого находится в столице нашей республики – городе Астане. Придерживаясь принципов универсальности, Банк оказывает высококаче­ственные банковские услуги, в числе которых открытие и обслуживание текущих счетов, международных пластиковых карт VISA, открытие и ведение срочных вкладов, кредитование физических и юридических лиц, продажа дорожных чеков American Express, быстрые денежные переводы как по Казахстану, так и по всему миру.

В настоящее время филиальная сеть Банка представлена 19 филиалами и порядка 70 пунктами обслуживания клиентов в 23 областных и региональных центрах Казахстана. Сейчас в банке обслуживается около 100 000 частных лиц и свыше 15 000 корпоративных клиентов и клиентов малого исреднего бизнеса. Руководство банка поставило стратегическую задачу - превратить банк в универсальный кредитный институт европейского уровня, работающий во всех ключевых сегментах банковского рынка казахстана, включая розничный бизнес и инвестиционно-банковские услуги. Банк стремится удовлетворить индивидуальные потребности каждого клиента в широком спектре банковских услуг». Цель банка - войти в семерку крупнейших казахстанских банков. Увеличение рыночной доли по всем ключевым позициям до 3,5%. АО «Цеснабанк» в своей деятельности руководствуется следующими основными приоритетами:

- ориентация на клиента;

- интересы клиента находятся в центре внимания Банка, и они определяют всю его деятельность.

Банк гармонично сочетает традиционные и инновационные методы работы. Банк ориентирован на достижение цели и выполнение поставленных задач. Приоритетными для банка являются такие направления, как кредитование малого и среднего бизнеса, розничное кредитование, увеличение продаж кредитных и платежных карточек, привлечение депозитов физических лиц. Стратегические направления развития АО «Цеснабанк»:

- комплексный подход к обслуживанию клиентов, совершенствование систем управления работой для достижения максимальной эффективности, баланса рискованности и доходности операций;

- использование новых подходов в сфере банковских услуг, расширение их спектра как внутри страны, так и за ее пределами;

- расширение географии присутствия и повышение качества предоставляемых услуг;

- введение новых продуктов, внедрение новых технологий, активная работа на международном рынке.

Членство в международных организациях

1. REUTERS - АО «Цеснабанк» является клиентом компании – мирового лидера в области предоставления финансовой информации и финансового анализа.

2. VISA - АО «Цеснабанк» является ассоциированным членом Международной платежной системы, объединяющей более 22 000 банков-членов по всему миру.

3. SWIFT - сегодня SWIFT является ведущей международной организацией в сфере финансовых телекоммуникаций, обеспечивающей оперативную, безопасную и абсолютно надежную передачу финансовых сообщений по всему миру.

4. WESTERN UNION - АО «Цеснабанк» является субагентом американской корпорации WESTERN UNION, специализирующейся на переводах денег физических лиц.

5. AMERICAN EXPRESS - АО «Цеснабанк» является агентом многопрофильной международной компании AMERICAN EXPRESS, предоставляющей услуги в сфере выпуска и обслуживания дорожных чеков.

6. ЮНИСТРИМ - АО «Цеснабанк» является партнером Международной системы денежных переводов ЮНИСТРИМ без открытия банковского счета для физических лиц.

Начиная с 1997г. в Цеснабанке проводится международный аудит, дающий безусловное заключение о финансовой устойчивости Банка. В 2003 г. В Банке была разработана политика управления рисками, которая была одобрена и подтверждена международным аудитом. После кризиса ликвидности на внешних рынках вроде бы некорректно говорить об успехах в казахстанской банковской системе. Тем не менее они есть и связаны, в первую очередь, с тем, что не все банки оказались зависимы от него в равной мере. Некоторые он затронул лишь косвенно. В числе таковых — «Цеснабанк», умеренно-агрессивная стратегия которого в этом случае принесла свои плоды. Ближайшие выплаты по внешним займам здесь намечаются только через два года, да и доля таких займов в портфеле банка невелика. Это оценили и иностранные эксперты - журнал «Euromoney» признал «Цеснабанк» одним из банков с лучшим менеджментом в Центральной, Восточной Европе и Центральной Азии. «Цеснабанк» уверенно развивается и в Павлодаре, это можно заметить хотя бы по появлению в городе новых отделений.

Закончив формирование региональной сети, банк будет развиваться более качественно. Среди планов на ближайшее время - полное обновление операционной системы в банке. Этот процесс завершается, он начался еще в прошлом году. В результате банк будет иметь собственную информационную инфраструктуру, IT-инфраструктуру, которая будет отвечать самым последним мировым стандартам. Кроме того, банк намерен внедрить суперсовременный call-центр, который позволит клиентам оперативно получать информацию. Эта система позволит осуществлять операции (например, оплату за коммунальные услуги) с помощью обычного городского телефона. Сделав предварительно несколько заказов в банке, можно будет получить специальный код. Затем, для осуществления перевода будет достаточным поднять телефонную трубку, набрать номер банка, код операции и сумму. Банк продолжает активно работать в части кросселинговых технологий. После осуществления необходимых расчетов банк предложит клиентам продуманные пакеты. Не просто кредит или депозит, а все в совокупности: если вы берете кредит — получаете бесплатно карточки, если открываете депозит — скидку по кредитам. Клиент сможет выбирать пакеты.

В настоящее время филиальная сеть банка состоит из 18 филиалов и 50 пунктов обслуживания клиентов в 20 областных и региональных центрах Казахстана. До конца года Цеснабанк намерен довести число филиалов до 21 и структурных подразделений до 73, тем самым, в основном, завершив процесс территориального освоения всех регионов республики.

Сегодня АО «Цеснабанк» является одним из самых быстрорастущих банков в Казахстане. Данный рост соответствует новой стратегии развития, которая, вкратце, ставит своей целью вывести банк на новый, более качественный уровень своего развития по постепенному становлению некогда регионального банка с сильными позициями на севере республики и в Астане в игрока республиканского масштаба. В этой связи в банке происходят качественные изменения, направленные на улучшения систем управления и поднятие конкурентоспособности банка, что уже приводит к росту ссудного и депозитного портфеля банка и увеличению его рыночной доли на протяжении последних лет.

Активное расширение филиальной сети также способствует росту клиентской базы банка. Инициативы банка по достоинству были оценены международными инвесторами, которые поддержали банк в трех синдицированных займах за последний год и дебютных еврооблигациях в январе этого года.

АО «Цеснабанк» быстро сумел занять прочные позиции на рынке банковских услуг, добиться международного признания и заслужить репутацию одного из самых надежных и финансово устойчивых банков страны. АО «Цеснабанк» изначально свойственны: глобальный характер операций, высокое качество обслуживания, внимательное отношение к клиентам, широчайший выбор продуктов и услуг, передовые банковские технологии.

3.2 Структура активов АО «Цеснабанк» по состоянию на 01.01 2010 г.

В течение 2009 года банк укрепил свои позиции как стабильный развивающийся финансовый институт и демонстрировал динамичный рост показателей финансово-экономической деятельности.

Таблица 1. Финансовые показатели деятельности банка, тыс. тенге

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 01.01.2007 | 01.01.2008 | 01.01.2009 | 01.01.2010 |
| Активы, в том числе:  - ссудный портфель | 20285191  12022151 | 33672697  21642888 | 86051341  60889416 | 149276044  98895542 |
| Обязательства, в том числе:  - текущие счета и депозиты клиентов | 18566287  14354528 | 29714306  22703099 | 77544999  50128058 | 132000395  78667510 |
| Собственный капитал, в том числе:  - акционерный капитал | 1718904  531070 | 3958391  2246610 | 8506342  7500000 | 17275649  13500000 |
| Чистый доход | 395693 | 486601 | 618155 | 1325881 |

Несмотря на коррекцию на финансовом рынке, которая происходила с августа 2009 года, Цеснабанк в целом продемонстрировал рост финансово-экономических показателей. На 1 января 2010 года совокупные активы банка составили 149,3 млрд. тенге, продемонстрировав на год рост на 63,2 млрд. тенге. Темп роста активов Цеснабанка в отчетном году превысил темп роста банковского сектора в целом и составил 173,5%, тогда как общий рост активов банковского сектора РК за истекший год достиг 131,7% (таблица 2).

Таблица 2. Темпы роста активов и банков второго уровня АО «Цеснабанк»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 01.01.2007 | 01.01.2008 | 01.01.2009 | 01.01.2010 |
| Темп роста банков второго уровня,% | 160,5 | 167,9 | 196,6 | 131,7 |
| Темп роста Цеснабанка,% | 167,0 | 166,2 | 255,6 | 173,5 |

Более наглядно темпы роста активов мы можем увидеть на рисунке 1.

160,5

167,9

196,6

131,7

167

166,2

255,6

173,5

0

50

100

150

200

250

300

2007

2008

2009

2010

Рисунок 1. Темпы роста активов и банков второго уровня АО «Цеснабанк»

Способность банков зарабатывать на финансовом посредничестве сильно зависит от размера активов**.** Вероятность получения положительного финансового результата также заметно зависит от размера активов банка. Рассмотрим структуру активов АО «Цеснабанк» по состоянию на 01.01.2010 г.

Таблица 3. Структура активов банка по состоянию на 01.01.2010 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | тыс. тенге | % |
| Займы клиентов | 98895542 | 66,3 |
| Счета и депозиты в НБ РК и др. банках и фин. учреждениях | 26040514 | 17,4 |
| Финансовые инструменты | 8525197 | 5,7 |
| Основные средства и нематериальные активы | 9067398 | 6,1 |
| Денежные средства | 3232466 | 2,2 |
| Дебиторская задолженность по сделкам обратного «РЕПО» | 1001250 | 0,7 |
| Прочие активы | 2513677 | 1,6 |
| Итого, активы | 149276044 | 100,0 |

В структуре активов займы клиентов составили 98895542 тыс. тенге. На 01.01.2010 они занимают 66,3% от общего объема активов (рисунок 2).



Рисунок 2. Структура активов банка по состоянию на 01.01.2010 г.

Наименьший удельный вес в общем объеме активов занимает дебиторская задолженность по сделкам обратного «РЕПО», на 01.01 2010 они составили 1001250 тыс тенге (0,7%).. Счета и депозиты в НБ РК и др. банках и фин. учреждениях в общем объеме активов на 01.01.2010 г. составили 26040514 тыс тенге (17,4%).

3.3 Структура обязательств АО «Цеснабанк»

Преобладающую долю в общей сумме ресурсов, которыми располагает коммерческий банк, занимают привлеченные средства или обязательства банка. Обязательства банка представляют собой средства, не принадлежащие банку, но временно являющиеся источником проведения активных операций.

Обязательства АО «Цеснабанк»на 1 января 2010 г. составили 132 млрд. тенге. Величина обязательств за год увеличилась в 1,7 раза.

Структура обязательств в целом стабильна и хорошо диверсифицирована по способам привлечения средств. Рост обязательств обеспечивался в основном за счет выпущенных в обращение ценных бумаг (28,5 млрд. тенге или 21,6%).

Существенная доля депозитов в пассивах (59,6 млрд. тенге, или 45,2% всех обязательств) свидетельствует о том, что банк консервативно подходит к росту бизнеса, опираясь на стабильные источники фондирования.

Таблица 4. Структура обязательств АО «Цеснабанк» на 01.01.2010 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | тыс. тенге | % |
| Средства Правительства РК | 186318 | 0,1 |
| Счета депозиты банков и прочих финансовых институтов | 15979974 | 12,1 |
| Текущие счета и депозиты клиентов | 78677510 | 59,6 |
| Выпущенные долговые ценные бумаги | 28521952 | 21,6 |
| Субординированный долг | 600780478 | 55,1 |
| Прочие обязательства | 1864163 | 1,5 |
| Итого | 132000395 | 100,0 |

Расчетный объем депозитов составил 59,6 млрд. тенге. За 2009 год величина депозитов выросла на 27,3 млрд. тенге, или почти в два раза. Данный факт является результатом возрастающего доверия к банку со стороны клиентов и воздействия общерыночных факторов.



Рисунок 3. Структура обязательств АО «Цеснабанк» На 1 января 2010 г. депозиты физических лиц составляли 25,6 млрд. тенге, что соответствует 42,9% депозитного портфеля. Прирост за 2009 год по сравнению с предыдущим годом составил 11,1 млрд. тенге. Рост объясняется оптимизацией депозитной линейки и использованием маркетинговых методов продвижения, в том числе рекламных компаний. Депозиты юридических лиц составили 34,0 млрд. тенге, что соответствует 51,1% всех депозитов. Прирост за 2009 годд составил 16,1 млрд. тенге.

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.

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.

В третьей части данной работы мы изучили финансово-экономические показатели АО «Цеснабанк». Финансовые показатели банка выглядят достаточно привлекательно. Это позволяет рассчитывать на высокие места в публикуемых рейтингах казахстанских банков по критерию «Капитал/надежность». АО «Цеснабанк»к обладает комплексом технических, программно-аппаратных средств, позволяющих наращивать количество транзакций без ущерба для качества обслуживания и роста операционных рисков. Стратегия по размещению средств банка строится, прежде всего, исходя из значительного опыт банка  по проведению инвестиционных операций, что в конечном итоге позволитьзанять нишу банковских услуг. АО «Цеснабанк»  рассматривает инвестиционные вложения в ценные бумаги как один из основных активов банка, способ эффективного вложения собственных средств и ресурсов, привлеченных у клиентов.

Список использованных источников

1. Указ президента РК от 30.03.1995 г. «О Национальном Банке РК»

2. Закон Республики Казахстан "О банках и банковской деятельности" №17-РК от 03.02.96г.

3. Банки и банковские организации в Республики Казахстан: Основные законодательные акты. – Алматы: Юрист, 2001.- 108с. Закон РК «О банках и банковской деятельности в РК»

4. Банковское дело. Учебник/Под ред. Лаврушина О.И. – Москва: Финансы и статистика, 2001. – 672с.

5. Банковское дело. Учебник/Под ред. Сейткасимова Г.С. – Алматы: Каржы\_каражат, 2000. – 576с.

6. Давлетова М.Т. Кредитная деятельность банков в Казахстане: Учебное пособие. Алматы: Экономика, 2001.- 186с.

7. Жуков Е.Ф. Банки и банковские операции. – М.: ЮНИТИ, 2000.

8. Жуков Е.Ф. Деньги, кредит, банки. - М.: ЮНИТИ, 2000.-468с.

9.Ильясов К.К., Мельников В.Д. Финансы. Учебник для экономических специальностей вузов. – Алматы: Қаржы-қаражат, 2000. – 456 с.

10. Коваленко А.П., Колбачев Е.Б. и др. Финансы и кредит. – Ростов н/Д: Феникс, 2003.-411с.

11. Миржакыпова С.Т. Банковский учет в Республике Казахстан. Учебник. Ч.1. –Алматы: Экономика, 2002. – 784с.

12.Нуркенов Н.Ж. Консалтинговая оценка потенциала частных инвестиций. Учебно-методическое пособие. – М. 2005. - 215 с..

13.Оноприенко В. И. Ретроспективный анализ институциональных ограничений частного инвестирования в переходной экономике // Политическая экономия и экономическая политика: приоритеты и механизмы. Сборник научных статей. / М.: ИЭ РАН, 2008. – первое издание – 654с.

14. Основы банковской деятельности (Банковское дело) / Под ред. Тагирбекова К.Р. – Москва: Издательский дом «ИНФРА-М», Издательства «Весь мир», 2001. – 720с.

15. Романовский М.В. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.: Юрайт-издат, 2004.-684с.

16. Сенчагов В.К., Архипов А.И. и др. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2004.-356с.

17. Бекболатулы Ж.К. Коммерческие банки Казахстана: проблемы и приоритеты // Экономика Казахстана, 2008г., № 9-10.

18. Искаков Н. «Проблемы и перспективы развития банковского сектора» Банки Казахстана, 15.08.2008 г.

19. Программа социально-экономического развития Республики Казахстан на среднесрочную перспективу Казахстанская правда, 12.06.2008 г.

20. Консолидированная отчетность АО «Цеснабанк» - 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 гг.