

ПАВЛОДАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

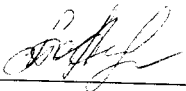
МАГИСТРАТУРА

Кафедра «Менеджмент»

Магистерская диссертация

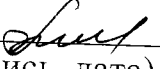
**УПРАВЛЕНИЕ ДЕПОЗИТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
(на примере АО «Банк ТуранАлем»)**

522250 «Менеджмент»

Исполнитель  Токтабаева А.М.
(подпись, дата)

Научный руководитель
Д.э.н.  Сейткасимов Г.С.
(подпись, дата)

Допущена к защите:

Зав.кафедрой «Менеджмент»
Профессор  Елисеев В.М.
(подпись, дата)

Павлодар, 2005

РЕФЕРАТ

Настоящая работа выполнена в объеме 89 страниц. Содержит 28 иллюстраций, 9 таблиц, 36 использованных источника литературы.

Ключевыми словами в работе явились следующие: коммерческий банк, депозитные операции, депозитная политика коммерческого банка, депозитный рынок, пассивные операции, Казахстанский Фонд гарантирования вкладов физических лиц, пруденциальные нормативы, процентная политика, маржа, оптимальная комбинация ресурсов банка, доходность операции, риск, банковский менеджмент, банковский маркетинг.

Объектом исследования является АО «Банк ТуранАлем». - крупнейший универсальный коммерческий банк Республики Казахстан, один из самых надежных и диверсифицированных финансовых структур страны и его деятельность по привлечению и накоплению депозитов.

Предмет исследования - политика эффективного управления депозитными операциями Банка.

Цель магистерской диссертации - рассмотрение действующей депозитной политики АО «Банк ТуранАлем», выявление основных проблем и предложение путей дальнейшего развития депозитных операций Банка.

Теоретико-методологической основой диссертации явились труды ученых экономистов Казахстана и других стран в области банковского менеджмента, нормативные и инструктивные материалы, статьи периодической печати. Практической основой послужили материалы Казахстанского коммерческого Банка второго уровня АО «Банк ТуранАлем».

В ходе исследования получены следующие результаты:

- сформулировано определение «управление депозитными операциями коммерческого банка» и установлено влияние соотношения проведения активных и пассивных операций Банка на его доходность
- проведенный анализ показал, что деятельность АО «Банк ТуранАлем», так и всего депозитного рынка Республики Казахстан по привлечению свободных денежных средств предприятий и населения имеет положительную тенденцию развития, благодаря проведению грамотной, эффективной, взвешенной депозитной политики Банка
- с целью защиты интересов вкладчиков и увеличения объема привлекаемых депозитов возникает необходимость совершенствования действующей в Республике Казахстан системы гарантирования вкладов физических лиц
- с целью увеличения депозитной базы Банка показана необходимость постоянного расширения спектра предлагаемых услуг и проведение PR-компаний

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Депозиты – основная ресурсная база коммерческого банка	6
1.1 Сущность и необходимость управления депозитными операциями Банка	12
1.2 Политика управления депозитными операциями Банка	24
1.3 Развитие депозитного рынка Республики Казахстан	28
1.4 Казахстанский фонд гарантирования (страхования) вкладов физических лиц – гарантия личной финансовой безопасности	32
1.5 Мировой банковский опыт привлечения депозитов	39
2 Экономический анализ деятельности банка (на примере АО «Банк ТуранАлем»)	43
2.1 Характеристика АО «Банк ТуранАлем»	49
2.2 Анализ финансового состояния АО «Банк ТуранАлем»	57
2.3 Анализ депозитных операций АО «Банк ТуранАлем»	60
3 Перспективы и пути развития депозитных операций АО «Банк ТуранАлем»	65
3.1 Проблемы формирования депозитной базы коммерческого банка и пути их решения	69
3.2 Совершенствование депозитной политики АО «Банк ТуранАлем»	73
3.3 Казахская модель страхования вкладов физических лиц: проблемы и решения	76
3.4 Сетевой банкинг – как один из перспективных путей развития депозитных операций Банка	80
Заключение	82
Список использованных источников	85
Приложение А «Годовой бухгалтерский баланс АО «Банк ТуранАлем» за 2004 год»	80
Приложение Б «Отчет о доходах и расходах АО «Банк ТуранАлем» за 2004 год»	82
Приложение В «Отчет об остатках на балансовых счетах активов, обязательств и собственного капитала АО «Банк ТуранАлем» за 2004 год»	85

ВВЕДЕНИЕ

Банковская система – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Банк выполняет важнейшую функцию посредничества, привлекая сбережения граждан и учреждений, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, и предоставляя их во временное пользование заемщикам, проводя денежные расчеты, и оказывая многочисленные услуги своим клиентам, тем самым непосредственно влияя на эффективность функционирования экономики в целом.

Тема магистерской диссертации – «Управление депозитными операциями коммерческого банка» (на примере АО «Банк ТуранАлем»).

В современных условиях актуальность выбранной темы состоит в том, что грамотное и эффективное управление депозитными операциями способствует дальнейшему росту коммерческого банка, т. к. привлеченные средства являются основной ресурсной базой для проведения активных операций и объем депозитных вкладов влияет на рост выдачи кредитов, а следовательно и на общее благосостояние Банка.

В связи с этим остро стоит проблема привлечения денежных ресурсов для дальнейшего роста деятельности коммерческих банков. В качестве решения данной проблемы возникает необходимость эффективного управления депозитными операциями, которое направлено на привлечение пассивов Банка, управление пассивными операциями, в целях поддержания ликвидности активов и получения наибольшего вознаграждения по итогам деятельности.

Вопросы управления депозитными операциями широко освещены в экономической литературе как зарубежных, так и отечественных авторов. Особое место занимают работы Г. Сейткасимова, Г. Куановой, О. Лаврушина, Питер С. Роуза, В. Колесникова и другие.

Актуальность темы и недостаточная проработанность отдельных вопросов менеджмента в указанном направлении определили выбор темы, цели и задачи диссертационного исследования.

Объектом исследования является деятельность Банка по привлечению и накоплению депозитов.

Предмет исследования - политика эффективного управления депозитными операциями Банка (на примере АО «Банк ТуранАлем»).

АО «Банк ТуранАлем». - крупнейший универсальный коммерческий банк Республики Казахстан, успешно работающий на благо своих клиентов уже около 80 лет, один из самых надежных и диверсифицированных финансовых структур Казахстана.

АО «Банк ТуранАлем» - обладатель крупнейшей сети филиалов, расположенных на всей территории Казахстана. Филиалы и структурные подразделения Банка находятся практически во всех населенных пунктах. Банк входит в тройку крупнейших банков второго уровня страны по величине активов и собственного капитала. Концепция деятельности АО «Банк ТуранАлем» на перспективу предусматривает приоритетное отношение к персональному обслуживанию постоянных клиентов и подразумевает динамичное развитие основных направлений работы: привлечение срочных

депозитов, увеличение объема кредитования населения и развитие сферы применения платежных карт и другие, на уровне стандартов, принятых в ведущих зарубежных банках.

Цель данной магистерской диссертации - рассмотрение действующей депозитной политики АО «Банк ТуранАлем» и предложение путей дальнейшего развития депозитных операций Банка.

В соответствии с поставленной целью сформулированы следующие задачи:

- определить роль и сущность депозитов как основу ресурсной базы коммерческого Банка;
- определить основные направления депозитной политики коммерческого Банка;
- провести анализ депозитного рынка Республики Казахстан;
- провести анализ финансового состояния Банка и его депозитной деятельности;
- выявить проблемы и предложить пути совершенствования депозитной политики банка;
- рассмотреть ряд предложений по усовершенствованию Фонда гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц;
- разработать новый вид депозита с более приемлемыми условиями для увеличения спроса на данный банковский продукт.

Практической основой послужили материалы Казахстанского коммерческого Банка второго уровня АО «Банк ТуранАлем». Методологической основой явились труды ученых экономистов Казахстана и других стран, нормативные и инструктивные материалы, статьи периодической печати.

Научная новизна диссертационной работы заключается в разработке методологических и практических рекомендаций и предложений в системе контроля на основе комплексного исследования теории и практики менеджмента.

Практическая значимость исследования состоит в том, что оно предлагает решение вопросов управления депозитными операциями в банках второго уровня. Основные идеи диссертации, ее выводы и рекомендации формулируются с учетом возможностей их практической реализации на основе анализа как теории, так и практики управления депозитными операциями в современных условиях.

Апробация научных результатов. Научные положения и результаты работы докладывались на научных конференциях Евразийского Национального Университета им. Н. Гумилева: «Наука и образование – 2004, - 3 Международной научно-практической конференции «Социальные и экономические аспекты развития региона: потенциал, проблемы, перспективы», Павлодарский университет, Казахский национальный университет им. аль-Фараби «Научно-методологические проблемы индустриально-инновационного развития Казахстана».

1 ДЕПОЗИТЫ - ОСНОВНАЯ РЕСУРСНАЯ БАЗА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

1.1 Сущность и необходимость управления депозитными операциями Банка

В условиях рынка вопросы наращивания ресурсного потенциала банков и обеспечение его стабильности приобретают первостепенное значение.

Базовая задача банка - формирование источников финансовых ресурсов (пассивов), так как они являются основным источником капитала, используемого для проведения активных операций, помогающего получить прибыль для долговременного роста банка / 1 /.

Банки второго уровня в Республике Казахстан используют различные виды ресурсов. Анализ балансов банков показывает, что в обязательствах банка можно выделить следующие их виды:

- собственный капитал;
- депозиты (депозиты и вклады физических и юридических лиц; расчетные, текущие счета);
- межбанковские обязательства.

Для многих банков Казахстана вопросы оптимизации портфеля обязательств являются актуальными. Это связано с коренными изменениями ресурсной базы банков в целом, изменением стоимости каждого вида ресурсов и повышением конкуренции между банками / 2 /.

На сегодняшний день наибольший удельный вес в пассивных операциях банка составляет прием вкладов или депозитов, являющихся «хлебом насущным» крупных коммерческих банков / 3 /.

Привлекаемые банками средства разнообразны по составу. Главными их видами являются средства, привлеченные банками в процессе работы с клиентурой (депозиты), и средства, позаимствованные у других кредитных учреждений посредством межбанковского кредита и ссуд Национального Банка государства / 4 /.

Депозитные операции представляют собой операции банков и иных кредитных учреждений по привлечению денег во вклады (пассивные депозиты) или размещению имеющихся в их распоряжении средств во вклады в иных банках или кредитно-финансовых институтах (активные депозиты).

Слово «депозит» происходит от латинского depositum – вещь, отданная на хранение. Под депозитом (вкладом) в мировой банковской практике понимается денежные средства или ценные бумаги, отданные на хранение в кредитно-финансовые или банковские учреждения.

Вклад, как экономическое понятие, по мнению многих авторов, определяется как денежные средства граждан и юридических лиц, находящиеся на хранении в банках. Вклады или депозиты представляют собой форму ссудного капитала и являются частью банковских ресурсов / 5 /.

В качестве субъектов депозитных операций могут выступать:

- государственные предприятия и организации;

- государственные учреждения;
- кооперативы;
- акционерные общества;
- смешанные предприятия с участием иностранного капитала;
- финансовые и страховые компании;
- физические лица;
- банки и другие кредитные учреждения / 6 /.

Объектами депозитных операций являются депозиты – суммы денежных средств, которые вносятся в банк его клиентами и на определенное время оседают на счетах в банке в силу действующего порядка осуществления банковских операций. Депозиты обычно являются не только главным, но и менее затратным ресурсом банка по сравнению с более дорогими межбанковскими кредитами / 7 /.

Сущность банковского депозита состоит в том, что депозиты являются для вкладчиков потенциальными деньгами. При этом «банковские деньги» приносят процент и выступают для вкладчика в двойной роли: денег, с одной стороны, и капитала, приносящего доход, с другой. Преимущество депозита перед наличными деньгами состоит в том, что депозит приносит проценты, а недостаток в том, что депозит приносит пониженный процент по сравнению с тем процентом, который обыкновенно приносит капитал. Этот пониженный процент - не случайное явление, а существенный момент природы банка. Ибо вся сущность природы банка заключается в том, что процент, выплачиваемый по депозитам, ниже того процента, который получают банки за помещаемый ими в различных предприятиях капитал. Это двойственная сущность депозита создает банку ссудный капитал, который банк размещает в дальнейшем. Разница в вознаграждении (интересе) по депозитам и вознаграждении (интересе), получаемом от заемщиков капитала, является доходом банка, за счет которого он существует / 8 /.

Статья 2 Указа Президента республики Казахстан, имеющего силу Закона, «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» дает следующее определение: депозит – это деньги, передаваемые одним лицом (депозитором) другому лицу – банку (в том числе Национальному Банку) на условиях возврата в номинальном выражении, независимо от того, должны ли они быть возвращены по первому требованию или через какой-либо срок, полностью или по частям, с заранее оговоренной надбавкой либо без таковой, непосредственно депозитору либо переданы по его поручению третьим лицам. При этом Национальным Банком Республики Казахстан устанавливаются ограничения по привлечению депозитов, поскольку привлечение депозитов, согласно вышеназванного Указа относится к банковским операциям, которые вправе осуществлять только банки или организации, получившие лицензию Национального Банка Казахстана на осуществление деятельности по привлечению депозитов.

Такие ограничения – не прихоть законодателя, а жизненная необходимость жестко регулировать и ограничивать эту сферу деятельности, поскольку многочисленные злоупотребления в форме финансовых пирамид приводили к

УПРАВЛЕНИЕ ДЕПОЗИТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ

Проведение комплексного анализа рынка капитала

Изучение потребительских привычек и социально-экономических особенностей клиентуры

Расширение спектра предлагаемых депозитов

Гибкое регулирование ставок вознаграждения и сроков хранения депозитов

Введение активных рекламных компаний и акций по привлечению клиентов

МД 522250.2203.13.05 ГЧ

					Лист			Масса			Масштаб		
Изм	Лист	№ документа	Подп.	Дата									
Разраб.		Токтабаева А.М.	<i>[Signature]</i>	26.04.05									
Руковод.		Сейткасимов Г.С.	<i>[Signature]</i>	28.04.05									
Н.контр.		Куликова Е.Н.	<i>[Signature]</i>	19.05.05									
Утв.		Елисеев В.М.	<i>[Signature]</i>	20.05.05									



ПАВЛОДАР УНИВЕРСИТЕТІНІҢ
ХАБАРШЫСЫ

Ғылыми журналы

ВЕСТНИК ПАВЛОДАРСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА

Научный журнал

№ 3 (12) 2003

**Аймақты
дамытудың әлеуметтік және
экономикалық аспектілері:
әлуеті, мәселелері мен келешегі**

**III Халықаралық ғылыми
практикалық конференция материалдары**

2003 жылдың 9-10 қазаны

**Социальные
и экономические аспекты
развития региона:
потенциал, проблемы и перспективы**

**Материалы III международной
научно-практической конференции**

9-10 октября 2003г.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ»

Арынова А.А. Особенности планирования и управления инвестиционной политикой в Республике Казахстан.	3
Арынова З.А.. Инвестиционно-воспроизводственная модель развития интеграционных связей.	4
Беспалый С.В. Гибкость производственного потенциала как условие совершенствования управления производством на предприятии.	7
Воронин В.Г. Профессиональный потенциал в системе управления качеством.	9
Гайсина Ш.К. History of integration in agrarian sector of Kazakhstan.	12
Давиденко Л.М. Финансовая устойчивость компании: методы оценки, пути укрепления.	13
Дробышева Н.Ю. Проблемы оценки стоимости действующего предприятия.	14
Дугалова Г.Н., Малышко С.Е. Инновации и их роль в формировании стратегии предприятия.	17
Дугалова Г.Н., Султангазина Ш.М. Трудовые ресурсы в системе управления экономикой Республики Казахстан.	21
Дугалова Г.Н., Тюфяков В.Г. Механизм функционирования государства и проблемы его формирования.	23
Елисеев В.М. Оценка стоимости ресурсного потенциала страны и региона.	25
Жанузакова З.К. Функции государственной собственности: качество их выполнения и последствия.	29
Жетписова Ш.Х. Бедность: состояние и пути преодоления в Павлодарской области.	31
Ибраев И.К., Головачев Н.П., Привалов О.Е., Ибраева О.Т., Филиппов А.П. Подходы к организации экологического менеджмента на предприятии.	34
Кадырова А.С., Мурзина Р.З. Об особенностях инфраструктуры зернового хозяйства в развитых странах.	37
Кайдарова Г.А. Проблемы перехода на международные стандарты финансовой отчетности в РК.	40
Кашук Л.И. Анализ состояния и путей развития технического обеспечения сельскохозяйственного производства (на примере Павлодарской области)	42
Коваленко Л.В. Социально-экономические аспекты развития среднего профессионального образования.	45
Комаров О.Е., Комарова Е.А. Опыт Российской Федерации в формировании финансово-экономических основ местного самоуправления.	46
Косменюк В.Н. Развитие персонала как фактор экономической эффективности производства.	50
Кочубей Н.Б. Налогообложение малого и среднего бизнеса: систематизация опыта, проблемы, перспективы, пути совершенствования.	52
Лымарев А.В. Оценка рыночной инфраструктуры Павлодарской области как фактора устойчивого развития региона.	56
Нургазина Ж.К. Учет как средство общения в экономическо-социальном институте.	59
Омарова С.М. Трансформация экономической системы в РК: проблемы и возможные пути решения (малый и средний бизнес).	62
Острикова Н.М. Региональная политика АПК в зоне Экибастузского ТЭК.	64
Сартова Р.Б. Теоретические основы рыночной инфраструктуры.	67
Смагулова С.Я. Устойчивое развитие как тенденция современного экономического развития.	68
Тажикенова С.К., Особенности проблемы занятости в Казахстане	69
Тимченко В.А., Рогачевский М.А., Савченко А. Ю., Беспалый С. А., Косменюк В. А., Узыханов К.Н. Управление нововведениями: актуальные вопросы теории и практики.	73
Тимченко В.А., Машрапов Н.К. Система понятий, характеризующих управление производством и предпринимательством в новых условиях хозяйствования	78
Токтабаева А.М. Современные проблемы управления депозитной политикой коммерческого банка по материалам ОАО «Банк ТуранАлем».	81
Туркия Ж.М. Итоги вступления Китая в ВТО. Влияние процесса на геополитику.	85
Фрезергер Л.А. Адаптация системы высшего профессионального образования Республики Казахстан к условиям рынка и глобализации.	88
Чуков В.А., Арынова А.А. Новые методические подходы к оценке эффективности инвестиционных вложений.	92
Шендалев А.Н. Оптимизация результатов инновационного проекта на основе метода многомерного динамического исчисления. Темирова Б. А. Зарубежный опыт государственного регулирования экономики как фактор стабилизации экономики страны.	94

Стиль управления	Типичная манера и способ поведения, каким менеджер управляет организацией, подчиненными в процессе достижения поставленных целей (автократический - демократический).
Должность	Объединение отдельных заданий, перечень функциональных обязанностей исполнителя и установление рабочего места.
Должностная инструкция	Краткое изложение основных задач, требующихся знаний, навыков и полномочий различных должностей в организации.
Менеджмент	а) Управление производством; б) Совокупность функций, принципов, методов, средств и форм управления производством, разрабатываемых и применяемых в целях повышения эффективности производства; в) Деятельность субъекта, фирмы, направленная на достижение наилучших способов реализации целей организации.
Менеджер	Работник фирмы, профессионально занимающийся управленческой деятельностью.
Менеджер по маркетингу	Должностное лицо фирмы, занимающееся анализом маркетинговой ситуации, реализацией планов и осуществляющее контрольные функции.
Риск-менеджмент	Система оценки риска, управления риском и финансово-экономическими отношениями, возникающими в процессе производства или бизнеса.

Литература

1. Уткин Э.А. История менеджмента. - М.: Тандем. - Издательство ЭКМОС. - 1997.
2. Кубаев К.Е. Основы интенсивного экономического роста: теория фондосбережения. - Алматы. - Экономика - 1998.
3. В.Г. Шипунов. Е.Н. Кишкель Основы управленческой деятельности. - М. Высшая школа., 1999.
4. Тимченко В.А. Управление производством. Монография. Научное издание - Павлодар. - НИФ «ЭКО». - 2000 г.

УДК 65.262.1

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКОЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ПО МАТЕРИАЛАМ ОАО «БАНК ТУРАНАЛЕМ»

А.М. Токтабаева, Павлодарский университет

В условиях перехода к рыночным отношениям проблема наращивания ресурсного потенциала банков и обеспечение его стабильности, дефицит инвестиционных средств и формирование депозитного рынка являются наиболее актуальными и приобретают первостепенное значение.

В настоящее время в Казахстане интенсивно формируется данный сегмент финансового рынка. Ведущими банками на депозитном рынке республики являются ОАО «Банк ТуранАлем», ОАО «Казкоммерцбанк», ОАО «Народный Банк Казахстана» (рисунок 1).

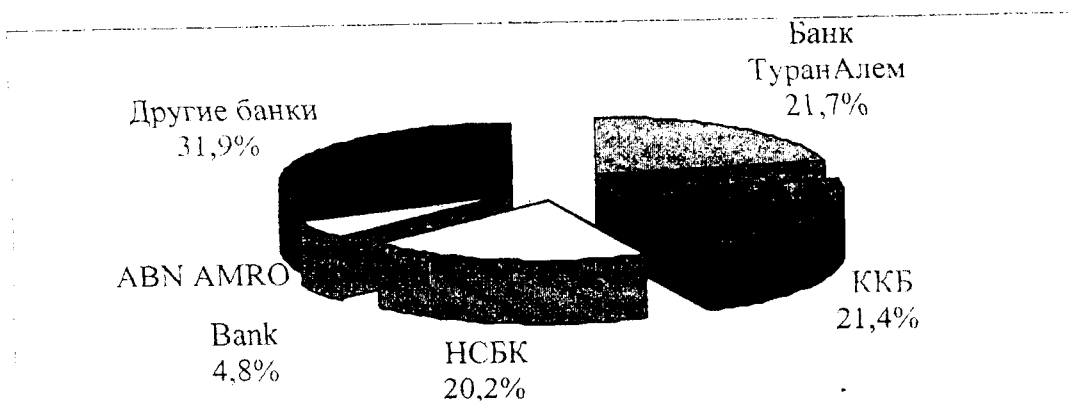


Рис. 1. Доля ведущих банков на депозитном рынке Казахстана на 1 января 2002 года

Одним из основных факторов развития депозитного рынка является реализация оптимальной депозитной политики коммерческого банка, которая играет важную роль при осуществлении эффективной депозитной политики по привлечению средств в депозиты и эффективному управлению ими.

Базовая задача банка - формирование источников финансовых ресурсов (пассивов), являющихся основным источником капитала, используемого для проведения активных операций и помогающего получить прибыль для долговременного роста банка.

Депозитная политика представляет собой систему мер, направленных на мобилизацию свободных денежных средств юридических и физических лиц в форме депозитов с целью последующего активного использования на взаимовыгодной основе. Денежные средства, передаваемые одним лицом другому, в целях возврата данной суммы в номинальном выражении, с добавлением заранее оговоренной наращения, выступают выгодным средством не только для вкладчиков, так как они получают вознаграждение, но и для самих финансовых посредников.

Система отношений, с помощью которых формируется депозитная политика банка, представляет собой комплекс мер, направленных на привлечение вкладчиков и совершенствование качества обслуживания клиентов с точки зрения ликвидности, надежности и прибыльности.

Оптимизация депозитной политики банка – это сложная многофакторная задача, в основу решения которой следует положить учет интересов экономики страны в целом, коммерческого банка как субъекта экономики, клиента и персонала банка. Оптимальная депозитная политика предполагает, прежде всего, учет интересов.

Управление депозитными операциями подразумевает деятельность банка, направленную на привлечение средств клиентов и предполагающую:

- проведение комплексного анализа рынка капитала;
- изучение потребительских привычек и социально-психологических особенностей клиентуры;
- расширение спектра предлагаемых депозитов;
- гибкое регулирование ставок вознаграждения (интереса) по депозитам;
- проведение оптимизации сроков хранения депозитов;
- ведение активных рекламных кампаний и акций по привлечению клиентов.

Принятие вышеуказанных управленческих решений позволяет банку обеспечить прирост стабильного источника ресурсов.

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

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

Во-вторых, за счет увеличения числа клиентов-вкладчиков увеличивается количество привлеченных средств, что позволяет банку активизировать кредитную политику, у банка появляется возможность конкурировать с различными дорогостоящими заимствованиями на межбанковском кредитном рынке и искать новые источники привлечения средств.

Важным фактором привлечения сбережений является уровень доверия населения к банковской системе, так как надежность банка – это один из самых важных критериев при выборе банка вкладчиками. В связи с этим в 2000 году был создан казахстанский Фонд гарантирования (страхования) вкладов физических лиц. Введение данной системы способствовало восстановлению ранее потерянного доверия к банковской системе и привело к заметному увеличению объема банковских депозитов населения в последние годы [1].

Так, наряду с привлекательной депозитной политикой ОАО «Банк ТуранАлем» росту депозитной базы способствовало, что банк стал первым участником системы гарантирования (страхования) вкладов физических лиц (таблица 1).

Таблица 1

Депозиты клиентов, всего (млн. тенге)

Депозиты клиентов	01.01.00	01.01.01	01.01.02
ВСЕГО	28224	46933	81008
в том числе:			
Обязательства перед клиентами до востребования	15730	22398	26498
Обязательства перед клиентами срочные	12494	24535	54519
из них:			
Корпоративные	19623	27574	45096
Розничные	8601	19359	35912

Как видно из таблицы 1, в период с 1999-2001 года объем привлеченных депозитов банка увеличился в 2,9 раза.

В целях совершенствования депозитной политики банка важно провести анализ клиентов базы и выявить основные факторы, влияющие на ее формирование.

Анализ клиентской базы ОАО «Банк ТуранАлем» по таким направлениям, как возрастной, половой состав, разделение клиентов по суммам депозитов показал, что основной контингент вкладчиков банка составляют физические лица:

- в возрасте свыше 60 лет – 51%;
- вкладчики в возрастной категории от 40 до 59 лет – 34%;
- в возрасте от 26 до 39 лет – 8%;
- в возрасте до 25 лет – 7% (рисунок 2).

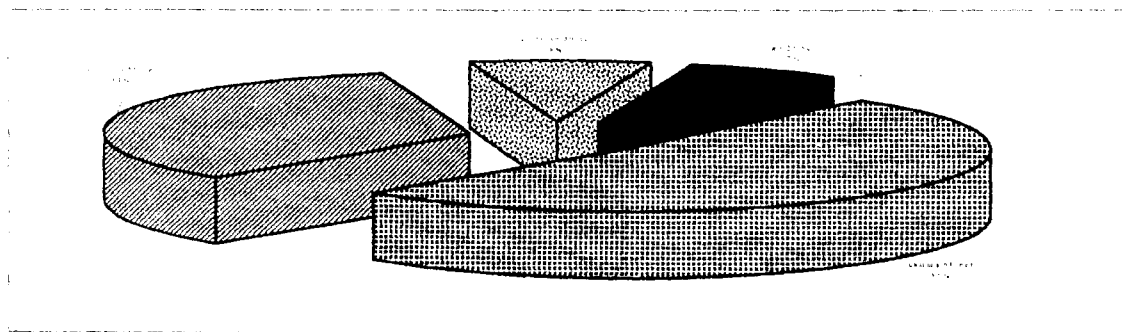


Рис. 2. Структура клиентской базы ОАО «Банк ТуранАлем» по возрастному составу

Результаты анализа показывают, что 78% из общего количества вкладчиков имеют вклады в сумме, не превышающей 2000 долларов США; 14% клиентов хранят вклады в размере от 2000 до 5000 долларов; остальные 8% являются владельцами депозитов в размерах более 5000 долларов США (рисунок 3).

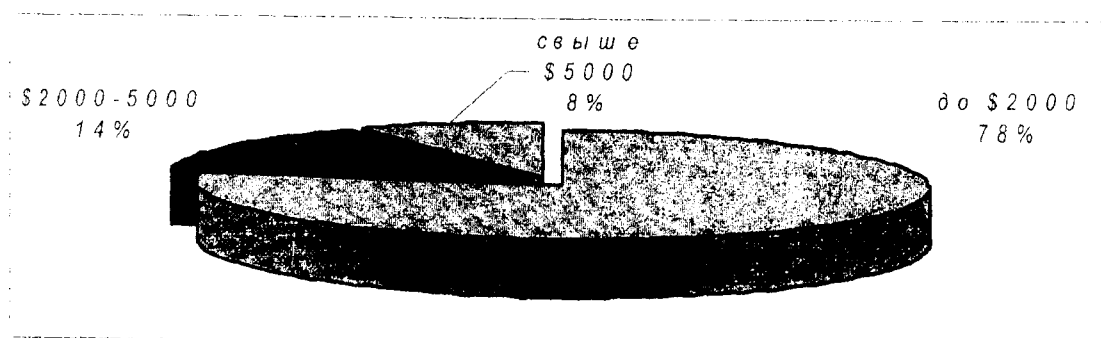


Рис. 3. Структура клиентской базы ОАО «Банк ТуранАлем» по суммам вкладов

Маркетинговые исследования рынка депозитов показывают, что в настоящее время можно выделить ряд факторов, обусловивших большое разнообразие депозитов, которые действуют практически во всех западных странах, а в процессе дальнейшего развития банковского дела развиваются и в нашей стране (рис. 4).

В целом анализ сложившегося состояния рынка депозитов показывает, что вкладчики при принятии решения о размещении собственных средств руководствуются прежде всего следующими соображениями:

- надежность банка;
- уровень процентной ставки по вкладам (чем стабильнее и надежнее банк, тем меньше процентная ставка по депозитам, и наоборот: малоизвестные банки предлагают максимально высокие ставки в надежде захватить лидерство за счет повышенных процентов);
- сеть учреждений банка и качество обслуживания клиентов (разветвленность сети банковских филиалов в сочетании с высоким уровнем сервиса, затраты времени на обслуживание одного клиента, широкий спектр банковских операций и услуг и другие факторы, несомненно, имеют первостепенное значение при выборе клиентом «своего» банка).



Рис. 4. Основные факторы, влияющие на формирование депозитной политики банка

Установление ставок вознаграждения (интереса) по депозитам производится в соответствии с депозитной политикой банка.

Процентная политика, проводимая банком, всегда являлась и является одним из основных факторов, влияющих на привлечение вкладчиков. Величина ставки вознаграждения по депозиту влияет на желание потенциального вкладчика выбрать тот или иной банк, способный заплатить по депозиту сумму, защищающую сбережения клиента от инфляции и приносящую доход.

Проанализировав полученные данные ОАО «Банк ТуранАлем», мы провели SWOT-анализ деятельности банка (таблица 2).

Таблица 2

SWOT - анализ (преимущества, недостатки, угрозы, возможности)

Преимущества	Недостатки
Имидж крупного перспективного и известного казахстанского банка	Отсутствие достаточной информации о банке и потенциальной клиентуры
В числе лидирующих БВУ в розничном секторе сберегательного бизнеса. Стабильный рост депозитной базы	Большие затраты по привлекаемым вкладам (вознаграждения, страховые взносы, Фонд страхования депозитов)
Широкий спектр депозитов, установленная ниша на рынке срочных депозитов	Недостаточно подготовленный, некомпетентный персонал в РКО
Широкая рекламная кампания	
Относительно высокие ставки вознаграждения по депозитам (привлекающие вкладчиков)	Слабое программное обеспечение в филиалах, не позволяющее работать в филиалах программ для предоставления необходимой отчетности
Наличие разветвленной инфраструктуры (филиалы и РКО)	
Высокий уровень обслуживания клиентов	
Первоочередное участие в системе страхования депозитов	

Возможности	Угрозы
Усовершенствование программных технологий для оперативного предоставления услуг физическим лицам; своевременного и качественного предоставления отчетности в головной банк	Расширение конкурентной базы: усиление позиций ОАО «Казкоммерибанк» и выход на депозитный рынок ОАО «Банк ЦентрКредит», настроенных на ведение агрессивной политики на рынке срочных депозитов, может повлечь сокращение количества потенциальных депозиторов и отток существующих клиентов
Разработка новых банковских продуктов и их качественная реализация	Возможное влияние экономических кризисов стран ближнего зарубежья, несовершенство отечественной банковской системы, являющееся предпосылкой ликвидации отдельных банков, могут повлечь недоверие вкладчиков к банкам вообще и отток сбережений населения из банковской системы
Повышение качества обслуживания клиентов банка: создание VIP-залов, адресная переписка, предоставление услуг телефонного банкинга	Условие Фонда страхования депозитов о неполном возмещении вкладов физических лиц не устраивает вкладчиков, хранящих крупные вклады, и не повышает в достаточной степени
Повышение квалификации сотрудников подразделений	Снижение ставок вознаграждения по депозитам может повлечь временный отток вкладчиков
Проведение семинаров между sales-управлениями с целью обмена опытом и идеями по продаже банковских продуктов	Повышение размеров ежеквартальных взносов в Фонд страхования депозитов физических лиц

Таким образом, политика управления депозитными операциями – это деятельность, направленная на поддержание ликвидности банка, т.к. вклады являются важнейшим фактором успеха его операционной деятельности, основным источником капитала, используемого для финансирования кредитов банка и приобретения ценных бумаг, помогающего получать прибыль для обеспечения долговременного роста.

Литература

- 1 Куанова Г. Теоретические основы развития депозитного рынка. Евразийское сообщество. – 2001 № 3. – С.72.
- 2 Годовой отчет ОАО «Банк ТуранАлем» за 2001 год.

УДК 339

ИТОГИ ВСТУПЛЕНИЯ КИТАЯ В ВТО. ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССА НА ГЕОПОЛИТИКУ

Ж. М. Туркия, Министерство транспорта и коммуникаций Республики Казахстан, Астана

На недавней сессии ВТО в Катаре Китай официально вступил во Всемирную торговую организацию. Это известие было воспринято китайцами с ликованием: к членству в ВТО они планомерно продвигались 15 лет. Теперь борьба успешно завершена, а ее итоги провозглашены большим достижением страны и ее руководства. Однако многие иностранные эксперты (экономисты и юристы) и даже некоторые китайские экономисты (правда, в основном из Гонконга) оценивают вступление в ВТО совсем по-другому, с гораздо большим скептицизмом.

Юристы прежде всего недовольны тем, что вступление Китая в ВТО не обошлось без нарушения Конвенции, согласно которой присоединение к любому международному договору должно быть обязательно ратифицировано Постоянным комитетом Национального Народного Конгресса (ННК) Китая. В данном случае этого не произошло: хотя принципиальное решение о присоединении Китая к ВТО было принято Постоянным комитетом ННК еще в августе 2000 года, ратификация протокола ожидается только в первой половине 2002 года. Таким образом, волевое решение китайского руководства вступить в ВТО формально является недействительным.

Кроме того, членство КНР в ВТО в течение уже следующих 15 лет будет весьма ограниченным, что явно нарушает принцип единства прав и обязанностей членов организации. Всего в соглашении о членстве Китая около 200 оговорок, из которых самая для него невыгодная – запрет в течение 15 лет обращаться в арбитражный суд ВТО, который рассматривает все дела, связанные с демпингом). Это означает серьезные неравноправия Китая с другими членами организации, имеющими такое право. Такие условия вступления Китая в ВТО вызывают серьезную критику и у экономистов, которые справедливо отмечают, что в результате страна оказалась открыта для иностранного бизнеса в гораздо большей

обману депозиторов и, в конечном счете, уменьшению степени доверия не только к финансово-банковской, но и экономической системе Казахстана. Первостепенной задачей каждого государства, в том числе и независимого Казахстана, является защита сбережений вкладчиков, обеспечиваемая правовыми способами /9/.

Классифицировать депозиты можно по различным признакам: по субъектам, по срокам, по типу использования финансовых инструментов, по виду установления процентной ставки и другие. (Таблица 1).

Таблица 1

Классификация депозитов по признакам	
Признак классификации	Виды вкладов
По субъектам	– депозиты физических лиц – депозиты юридических лиц
По срочности (ликвидности)	– до востребования – срочные, в т. ч.: – с фиксированным сроком – с установлением периода для погашения – с уведомлением о прекращении депозитного договора
По срокам	– краткосрочные – долгосрочные
По типу финансовых инструментов, обслуживающих привлечение средств в депозиты	– вклады со сберкнижкой – вклады с депозитной пластиковой картой
По виду установления процентной ставки	– вклады с фиксированной процентной ставкой – вклады с депозитной пластиковой картой
По условиям привлечения средств во вклад	– вклады со стандартными условиями – вклады со льготными условиями – вклады с особыми условиями
По возможности ограничения суммы или процентной ставки	– лимитированный – нелимитированный

Депозиты классифицируются по различным основаниям (рисунок 1):

- по источникам;
- по целевому назначению;
- степени доходности;
- категории вкладчика;

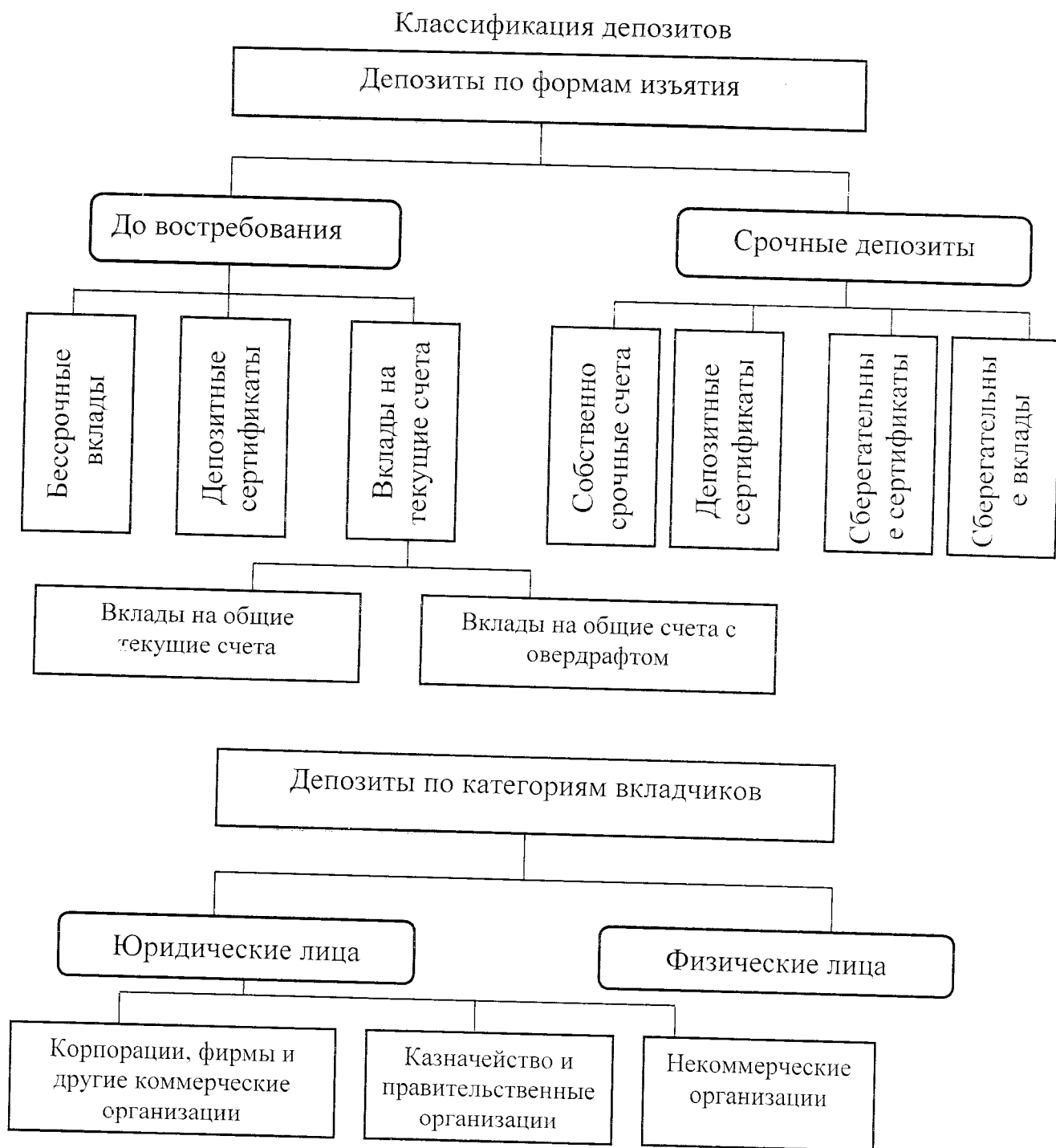


РИСУНОК 1

Формами изъятия средств с депозита являются:

- до востребования;
- срочные (с их разновидностью депозитным сертификатом);
- условные / 4 /.

Статья 757 Гражданского Кодекса Республики Казахстан дает классификацию банковских вкладов по основаниям условий их возврата:

Вклад до востребования – это вклад, который подлежит возврату полностью или частично по первому требованию вкладчика / 10 /. Он может

быть открыт как наличными, так и безналичным путем. Объем этих вкладов обычно не очень велик по отношению к общему итогу привлеченных средств. Эти вклады непостоянны, и банку трудно спрогнозировать, как долго они будут лежать на счете. Следовательно, банк, беря на себя риск, обычно выплачивает проценты по такому вкладу значительно ниже тех, которые получает вкладчик по срочным вкладам. Клиенту менее выгодно размещать свои сбережения во вклад до востребования, более привлекательными для него являются срочные вклады / 11 /.

Срочный вклад – это вклад, который вносится на определенный срок. Ставка по ним зависит от размера и срока вклада / 10 /. Банк заинтересован в привлечении срочных вкладов, так как они стабильны и позволяют банку располагать средствами вкладчиков в течение длительного времени / 11 /.

Условный вклад – это вклад, который вносится до наступления определенных договором банковского вклада обстоятельств / 10 /.

Каждый из видов депозитов имеет свои достоинства и недостатки (Таблица 2).

Таблица 2

Основные преимущества и недостатки банковских вкладов		
Вид банковского вклада	Преимущества	Недостатки
До востребования	– наиболее ликвидные; – деньги вносятся и изымаются как частями, так и полностью без ограничений;	Для клиента: отсутствие уплаты процентов по счету (или очень низкий процент);
		Для банка: необходимость иметь более высокий оперативный резерв для поддержания ликвидности
Срочные депозиты	Для клиента: – получение высокого процента; – участие в различных акциях Банка;	Низкая ликвидность и невозможность использовать средства на счетах для расчетов и текущих платежей, а также получения наличных денег
	Для банка: возможность поддержания ликвидности с меньшим оперативным резервом	

В настоящее время в Казахстане начинает развиваться новый вид привлечения вкладов с использованием депозитных сертификатов.

Депозитный сертификат - это ценная бумага, свидетельствующая о том, что в банк внесен срочный вклад с фиксированным сроком и ставкой процента. Существует две разновидности депозитных сертификатов – непередаваемые, которые хранятся у вкладчика и по наступлении их срока предъявляются в банк, и передаваемые, которые свободно продаются на вторичном денежном рынке / 6 /.

Депозиты являются важным источником ресурсов коммерческих банков. Структура их в банке подвижна и зависит от конъюнктуры денежного рынка. Этому источнику формирования банковских ресурсов присущи некоторые недостатки: значительные материальные и денежные затраты банка при привлечении средств во вклады, ограниченность свободных денежных средств в рамках отдельного региона. Кроме того, мобилизация средств во вклады зависит в значительной степени от клиентов (вкладчиков), а не от самого банка. И тем не менее, конкурентная борьба между банками на рынке кредитных ресурсов заставляет их принимать меры по развитию услуг, способствующих привлечению депозитов / 12 /.

Для этого коммерческими банками используются различные методы: процентная ставка, различные дополнительные услуги, льготы вкладчикам и другие. При этом все банки соблюдают несколько основополагающих принципов организации депозитных операций. Они заключаются в следующем:

- депозитные операции должны содействовать получению прибыли или создавать условия для получения прибыли в будущем;
- депозитные операции должны быть разнообразны и вестись с различными субъектами;
- особое внимание в процессе организации депозитных операций следует уделять срочным вкладам;
- должна обеспечиваться взаимосвязь и согласованность между депозитными операциями и кредитными операциями по срокам и суммам депозитов и кредитных вложений;
- организуя депозитные и кредитные операции, банк должен стремиться к минимизации своих свободных ресурсов;
- банку следует принимать меры к развитию банковских услуг, способствующих привлечению депозитов / 6 /.

Итак, как было показано выше, для коммерческих банков вклады – главный вид пассивов, а, следовательно, и важнейший ресурс для проведения активных кредитных операций.

Таким образом, основные причины привлечения банками денежных средств населения во вклады следующие:

- вклады населения – это относительно дешевый ресурс для банка по сравнению с межбанковскими займами, банковскими векселями и другими финансовыми инструментами;
- денежные средства населения – это относительно стабильный ресурс для банка. От характера депозитов зависят виды ссудных операций, а

соответственно доходы, и размеры доходов банков, общая основа оседания денег у населения как сбережений заключается в том, что, распоряжаясь своими доходами. Граждане соответственно потребностям могут отсрочить расходование денег на какой-либо промежуток времени. Принадлежащая населению масса стоимости, пока она не превратилась из денежной формы в предметы личного потребления, остается временно в распоряжении банка. Возврат этих средств, предоставленных населением в качестве кредита государству или банку, происходит по мере того как граждане используют свои средства на покупку товаров и оплату услуг. Параллельно с использованием денежных сбережений одними гражданами образуются новые сбережения другими. Поэтому общая сумма денежных средств населения, которой могут распоряжаться банки в качестве кредитного ресурса, не только не уменьшается, но, как правило, систематически возрастает;

- частные вклады выгодны для банков, так как даже по текущим вкладам населения наблюдается существенно меньшая активность движения средств, чем по счетам предприятий и организаций. Что касается срочных вкладов, то их размещение в банке создает практически идеальные условия для его деятельности и другие / 13 /.

1.2 Политика управления депозитными операциями Банка

В последние годы на рынке депозитов усилилась конкуренция коммерческих банков за привлечение временно свободных денежных средств населения. Стратегия выживания на банковском рынке вынуждает коммерческие банки избирать путь развития универсальных банков (с целью диверсификации рисков), что предполагает наряду с другими обслуживанием населения. Таким образом, в условиях конкуренции банки вынуждены проводить агрессивную политику, избрав для себя приемлемый тип стратегии на рынке.

Стратегия конкурента предполагает развитие банка по всем направлениям банковской деятельности с тем, чтобы получить конкурентное преимущество на рынке. Однако в современных условиях такого рода стратегию на рынке банковского обслуживания частных лиц могут избрать для себя лишь крупные банки.

Стратегия догоняющего – удел большинства коммерческих банков, принявших для себя решение о необходимости банковского обслуживания населения.

Стратегия специалиста предполагает, что банк, решивший принять на обслуживание население, не будет конкурировать с лидером по всем направлениям банковской деятельности, а выберет приоритетные направления, повысит качество обслуживания в данном сегменте рынка и таким образом, получит преимущество перед конкурентами в сфере своей специализации.

Как известно, специфика банковского учреждения состоит в том, что подавляющая часть его ресурсов формируется не за счет собственных, а за счет заемных средств. И важным средством конкурентной борьбы между коммерческими банками за привлечение новых вкладчиков и свободных

денежных средств является депозитная политика, которая носит сугубо индивидуальный характер.

Депозитная политика является стратегией и тактикой банка по привлечению средств вкладчиков и других кредиторов и определению наиболее эффективной комбинации источников средств. Это предполагает определение эффективной, оптимальной комбинации ресурсов банка. Оптимизация депозитной политики банка – это сложная многофакторная задача, в основу решения которой следует положить учет интересов экономики страны в целом, коммерческого банка, как субъекта экономики, клиента и персонала банка. Очевидно, что их интересы далеко не всегда совпадают. Поэтому оптимальная депозитная политика предполагает прежде всего согласование их интересов.

Реализацию депозитной политики можно рассматривать с двух позиций. В широком смысле - это деятельность банка, связанная с привлечением средств вкладчиков и других кредиторов, а также определением (регулированием) соответствующей комбинации источников средств.

В узком смысле – это действия, направленные на удовлетворение потребности банка в ликвидности путем активного изыскания и привлечения средств, в том числе и заемных / 7 /. Индивидуальным вкладчикам кроме депозитных и кредитных операций современные банки предлагают управление финансовыми активами, ведение коммунальных платежей, расчеты по потребительскому кредиту и другие услуги, объединяемые понятием «портфель банковских операций и услуг». При этом в банковской практике широкое распространение получило понятие «депозитный портфель».

Депозитный портфель рассматривается как совокупность депозитов клиентов банка. Диверсификация и оптимизация депозитного портфеля банка является необходимым условием успешного управления ликвидностью. Неспособность же банка удовлетворить обоснованные и законные потребности клиентов приведет к немедленной потере выгодных контрактов, ослаблению его конкурентных позиций и, в конечном счете, к возможному краху банка как жизнеспособного субъекта рыночных отношений.

Основной задачей банкиров является такое управление портфелем банка, которое в наибольшей степени отвечает его целям, изложенной в банковской политике. Естественным, что такими целями управления портфелем для коммерческого банка является рост прибыли при поддержании необходимого уровня ликвидности и надежности банка. Управление кредитным и депозитным портфелями объединены единой стратегией управления портфелем банка, так как обеспечение ликвидности зависит, в том числе от природы и характера банковских ссуд и депозитов; предоставление ссуд обусловлено привлечением средств в депозиты, ресурсами банками. В свою очередь, стратегия привлечения средств в депозиты зависит от доступных банку инвестиционных возможностей.

Макроэкономический анализ современного состояния рынка банковского обслуживания частных клиентов показывает, что для правильного выбора стратегии и тактики на этом рынке банкам необходимо его анализировать, проводя маркетинговые исследования рынка.

Современные банки уже не должны удовлетворяться ожиданием того, что вкладчики сами придут в банк со своими предложениями. Необходимо проводить маркетинговые исследования рынка для выявления потребностей населения и предлагать различные финансовые инструменты для привлечения денежных средств в депозиты. Изучение зарубежной банковской практики подтверждает этот вывод. В процессе формирования депозитной политики коммерческие банки должны учитывать все факторы (внешние и внутренние), действующие на рынке.

Маркетинговые исследования рынка депозитов показывают, что в настоящее время можно выделить ряд факторов, обусловивших большое разнообразие депозитов, которые действуют практически во всех западных странах, а в процессе дальнейшего развития банковского дела развиваются и в нашей стране.

Основные факторы, влияющие на формирование депозитной политики банка, а также его депозитного портфеля, и определяющие необходимость развития гаммы банковских вкладов (рисунок 3):

- с позиций клиента: различие интересов субъектов экономических отношений, определяемые, в том числе условиями сбережений; географические условия; национальные традиции; особенности социальной группы; возраст вкладчиков; уровень образования; уровень доходов; пенсионное обеспечение; уровень развития системы страхования и другие;
- с позиции банка: уровень конкуренции (межбанковской и с небанковскими кредитными институтами); тенденции расширения, развития гаммы банковских услуг; политика «все для клиента»; повышения качества банковских услуг; диверсификация риска; уровень квалификации банковских служащих и другие.

В целом анализ сложившегося состояния рынка депозитов показывает, что вкладчики при принятии решения о размещении собственных средств руководствуются прежде всего следующими соображениями (рисунок 2):

- надежность банка;
- уровень процентной ставки по вкладам (чем стабильнее и надежнее банк, тем меньше процентная ставка по депозитам, и наоборот: малоизвестные банки предлагают максимально высокие ставки в надежде захватить лидерство за счет повышенных процентов);
- сеть учреждений банка и качество обслуживания клиентов (разветвленность сети банковских филиалов в сочетании с высоким уровнем сервиса, затраты времени на обслуживание одного клиента, широкий спектр банковских операций и услуг и другие факторы несомненно имеют первостепенное значение при выборе клиентом «своего» банка).

Исходя из анализа особенностей рынка, определяющих депозитную политику коммерческого банка, можно также вывести основные требования, критерии оптимальной комбинации ресурсов банка. Причем следует выделить критерии оптимальности общие для всех банков и специфические, выражающие особенности индивидуальной, избранной банком депозитной политики.

Факторы, влияющие на выбор Банка вкладчиками

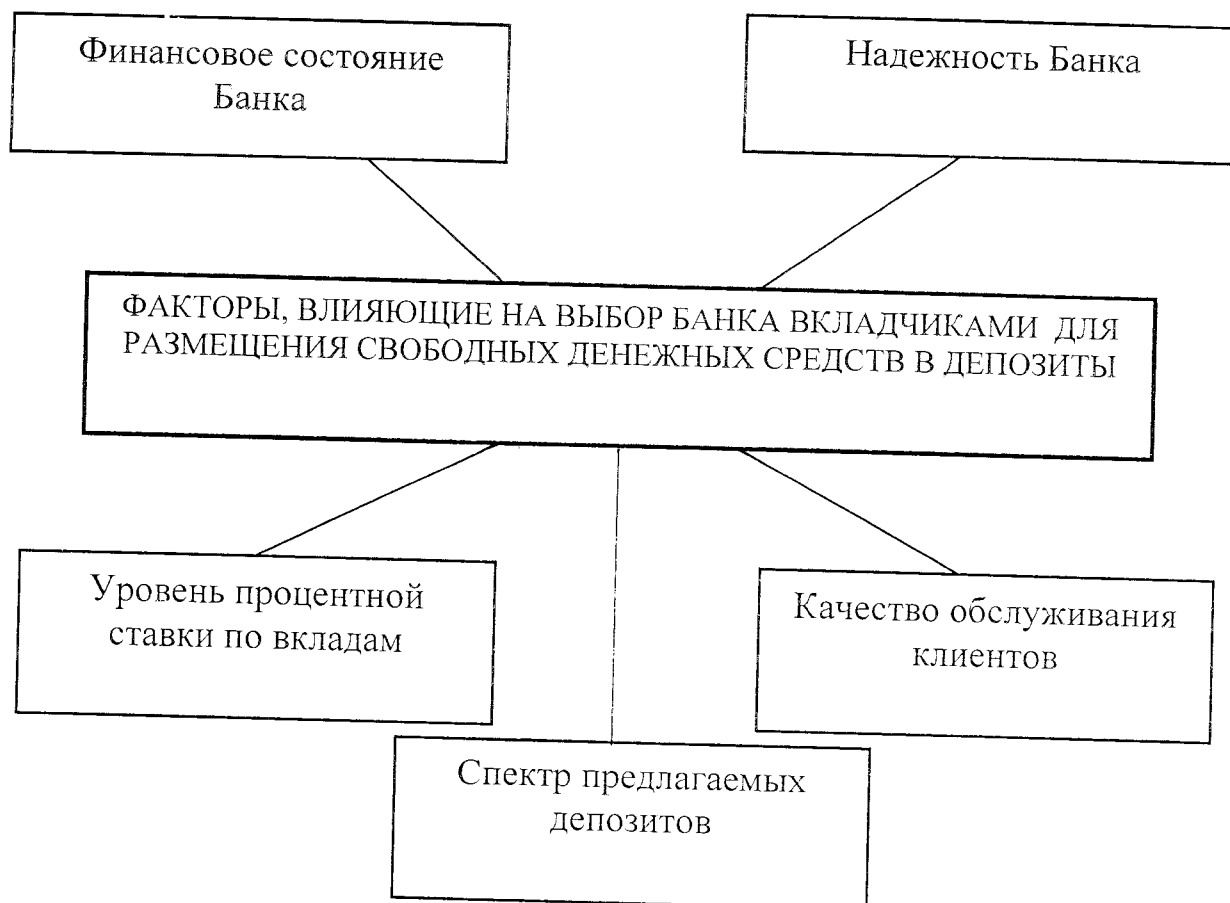


РИСУНОК 2

Общими критериями оптимальности депозитной политики являются:

- взаимосвязь депозитных, кредитных и прочих операций банка для поддержания стабильности банка, его надежности, финансовой устойчивости;
- диверсификация ресурсов банка с целью минимизации риска;
- сегментирование депозитного портфеля (по клиентам, продуктам и рынкам);
- дифференцированный подход к различным группам клиентуры (разный набор продуктов для бедных, богатых, широких слоев населения);
- банковские продукты и услуги должны отличаться от продуктов банка-конкурента (по качеству, цене) и другие.

Специфические критерии оптимальности определяются каждым банком индивидуально (в зависимости от размера банка, квалификации персонала, себестоимости выполняемых им операций и услуг и так далее). Например, при проведении социально-ориентированной политики (для малоимущих слоев населения, для VIP- клиентов, для широких слоев населения), развивая свои операции в конкретном регионе, или специализируясь на определенных видах операций и услуг банк выбирает рыночную стратегию, которая в наибольшей степени соответствует его представлениям об оптимальности.

Факторы, влияющие на формирование депозитной политики Банка

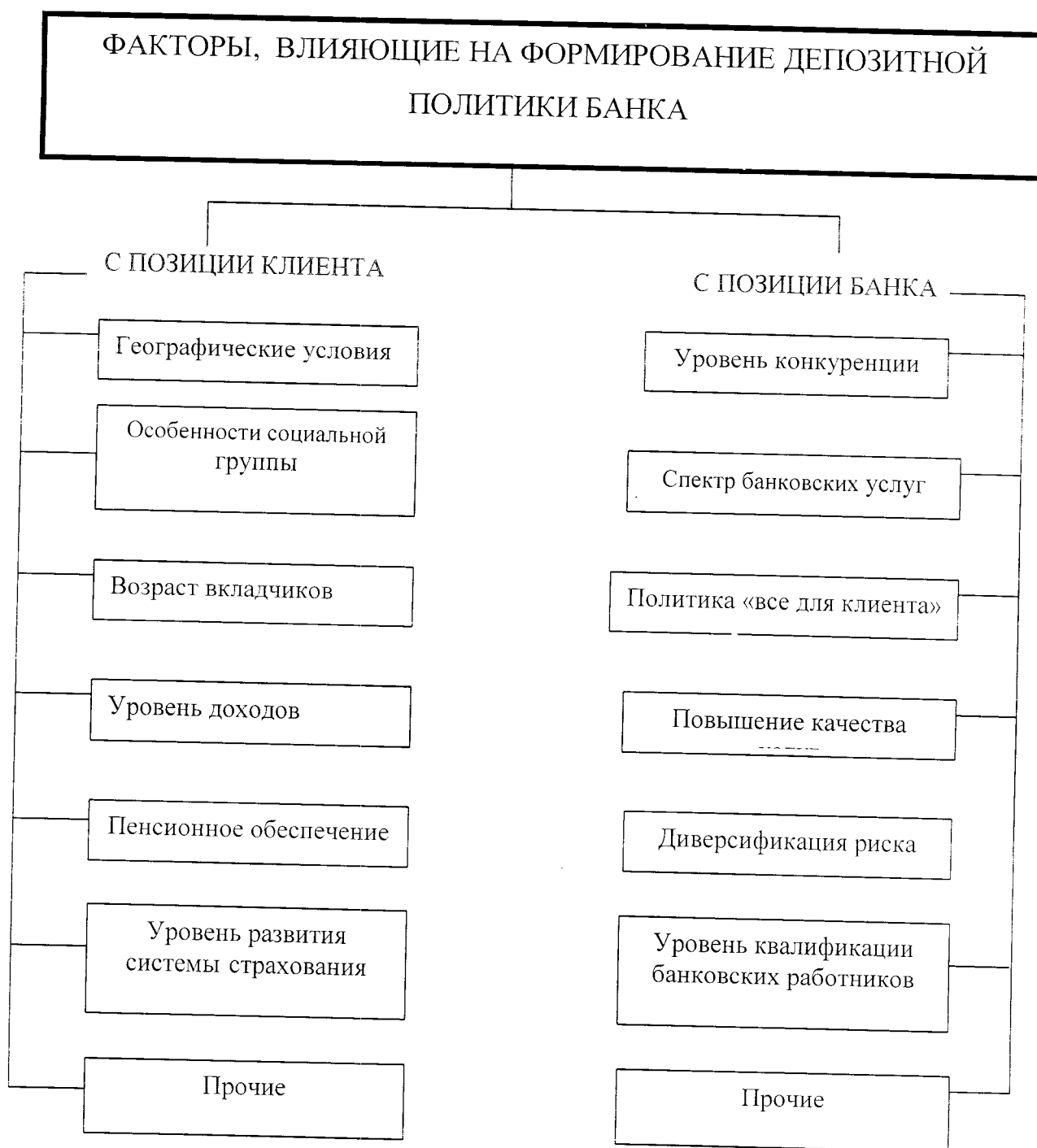


РИСУНОК 3

Цель деятельности банка (как впрочем и любой другой экономической деятельности) – получение максимального дохода при минимальном риске. Под управлением риском (регулированием риска) понимают мероприятия, направленные на минимизацию соответствующего риска, нахождение оптимального соотношения доходности и риска, включающие в себя оценку, прогноз, страхование соответствующего риска. Банк должен осуществлять свою деятельность таким образом, чтобы кроме принятия разумного риска, обеспечить себе определенный доход, превышающий некий минимум. Назовем такой

уровень дохода минимально достаточным доходом. Тогда можно выделить несколько зон риска-доходности, каждая из которых характеризуется определенными специфическими условиями деятельности. Подобные зоны наглядно показаны на рисунке 4.

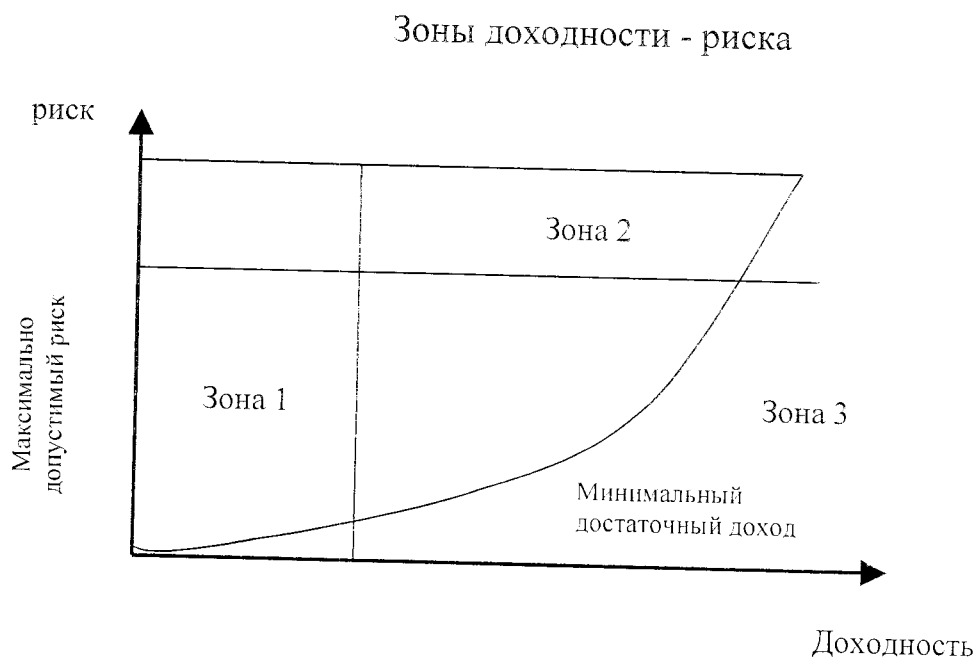


РИСУНОК 4

Работая в зоне 1, банк не обеспечивает для себя минимально необходимого дохода, ввиду чего при долговременном функционировании в этой зоне банк неминуемо столкнется с серьезными проблемами. Определим эту зону как зону недостаточной доходности.

В зоне 2 банк принимает на себя заведомо неприемлемый риск, вероятность получения планируемых высоких доходов значительно снижается, поэтому при долговременном функционировании в этой зоне банк неминуемо столкнется с серьезными проблемами вплоть до разорения. Эту зону можно определить как зону неоправданного риска.

И, наконец, в зоне 3 банк обеспечивает себе минимально необходимый доход и принимает на себя разумный риск. Очевидно, что именно в этой зоне находится оптимальная комбинация доходности и риска. Определим эту зону как зону безопасного функционирования с достаточной доходностью / 13 /.

Депозитная политика должна базироваться на результатах анализа привлеченных ресурсов, кроме того, для успешного проведения в жизнь необходимы выбор и применение эффективных методов управления процессом привлечения ресурсов (анализ ресурсной базы, диверсификация ресурсов, привлечение новых клиентов и другие) / 7 /.

Так, АО «Банк ТуранАлем» проводит депозитную политику, не противоречащую Указу Президента Республики Казахстан, имеющему силу закона, «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» от 31 августа 1995 года и соответствующую другим нормативно-правовым актам Республики Казахстан. Депозитная политика АО «Банк ТуранАлем» является

единой для всех филиалов и структурных подразделений Банка, его дочерних банков и может быть дополнена и (или) изменена решениями Общего собрания акционеров, Совета Директоров и Правления Банка. Деятельность Банка строится на основе самоокупаемости и стремления к повышению уровня доходности операций. Банк имеет право осуществлять деятельность по привлечению капитала во всех секторах экономики и во всех регионах Республики Казахстан. Банк не несет ответственности по обязательствам государства.

Депозиты корпораций, организаций, учреждений и населения, а также депозиты, привлеченные на внутреннем и международном финансовых рынках (т.е. депозиты юридических и физических лиц), направляются Банком на формирование кредитных ресурсов с целью их дальнейшего размещения, проведение казначейских операций.

Направления и приоритеты депозитной политики определяются Банком самостоятельно с учетом требований действующего банковского законодательства Республики Казахстан.

Целями депозитной политики Банка являются (рисунок 5):

- рациональное управление привлечением денег физических и юридических лиц для поддержания пропорциональности и эффективности активов и пассивов Банка;
- предоставление клиентам Банка услуг по управлению их сбережениями с наибольшим для них эффектом.

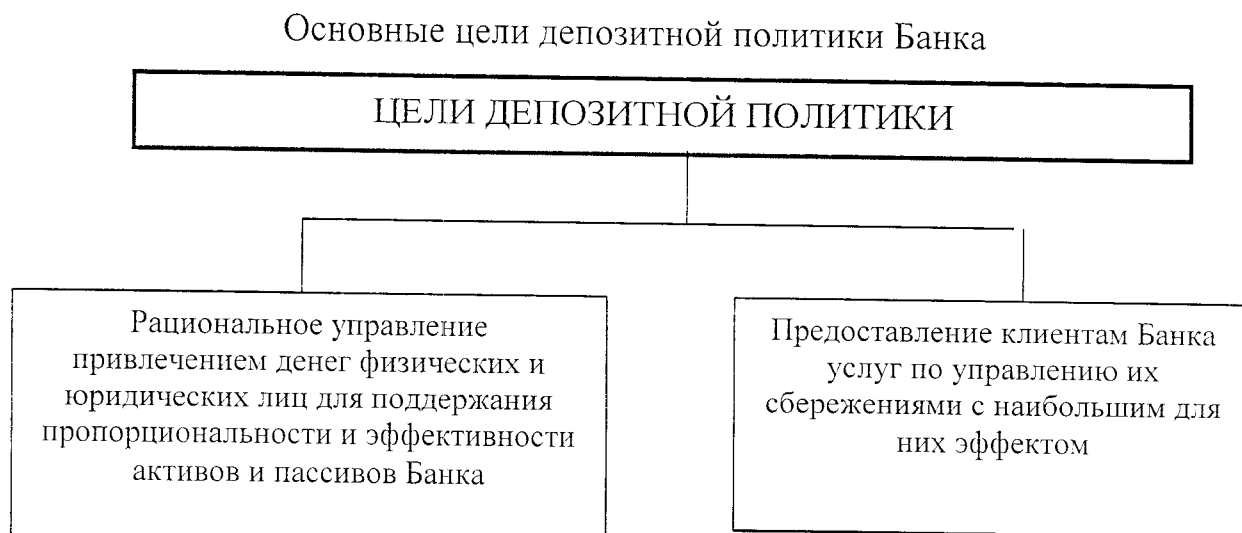


РИСУНОК 5

Основными принципами депозитной политики АО «Банк ТуранАлем» являются (рисунок 6):

- добровольность размещения денег на депозиты и возвратность их в принятом номинальном выражении;
- конкурентоспособность депозитных продуктов с точки зрения рыночной конъюнктуры;
- доступность условий депозитов для накопленных сбережений;

- структурное соотношение видов депозитов к их общему объему;
- контроль за использованием и привлечением денег.

Основные принципы депозитной политики Банка

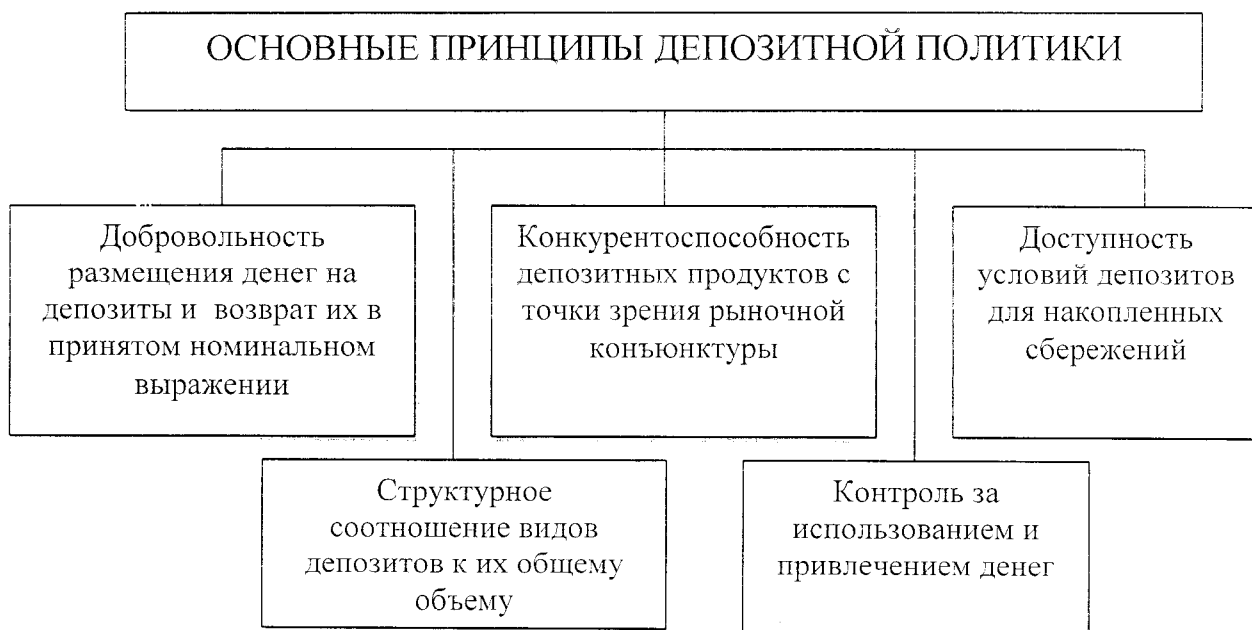


РИСУНОК 6

Основными задачами депозитной политики Банка являются (рисунок 7):

В розничном секторе:

- приоритетность развития долгосрочных депозитов населения перед краткосрочными и получение на этой основе более стабильных и постоянных источников дохода;
- поэтапное увеличение карточных счетов (пластиковых карточек) в качестве альтернативы депозитам “до востребования”;
- развитие текущих расчетов населения с торговыми, коммунальными организациями и т.п. посредством пластиковых карточек, а также целевого розничного депонирования.

В корпоративном секторе:

- расширение спектра депозитных и сопряженных с ними банковских услуг, предоставляемых клиентам;
- увеличение депозиторов из числа корпоративных клиентов нефинансового сектора;
- развитие депозитов страховых компаний, пенсионных фондов и иных клиентов финансового сектора.

Депозитная политика Банка находится во взаимодействии с тарифной политикой и направлена на:

- привлечение свободных денег физических и юридических лиц с наименьшими финансовыми затратами;

- разработку и внедрение новых видов депозитов для аккумуляции денег (розничные и корпоративные депозиты);
- улучшение методов и качества обслуживания клиентов Банка;
- достаточность депозитов для финансирования проектов;
- расширение услуг по депозитам (конвертация, переводные операции, безналичные расчеты и другие);
- снижение расходов Банка по обслуживанию депозитов и другие.

Депозитная политика реализуется путем гибкого регулирования ставок вознаграждения (интереса) по депозитам и методов привлечения сбережений, оптимизации сроков хранения депозитов, расширения сферы услуг, маркетинговых нововведений, изменения технологического процесса обслуживания клиентов. Депозитная политика обязательна для исполнения всеми работниками самостоятельных Управлений Банка, областных, региональных и районных филиалов Банка и расчетно-кассовых отделов.

Депозитная политика АО «Банк ТуранАлем» основывается на конкретных принципах и реализуется путем гибкого регулирования ставок вознаграждения по депозитам и методов привлечения сбережений, оптимизации сроков хранения депозитов, расширения сферы услуг, маркетинговых нововведений, изменение технологического процесса обслуживания клиентов.

В целях минимизации риска и поддержания своей ликвидности банк придерживается ограничений в области депозитной политики:

- отношение неустойчивых фондов к общим активам должно составлять не более 55%. Неустойчивые фонды – крупные депозиты, депозиты «до востребования», овернайт, репо, займы у Национального Банка и т.п.;
- объемы депозитов «до востребования» – 30-40% в отношении к валюте баланса.

Все крупные депозитные сертификаты (более 100 (сто) тысяч долларов США) должны отслеживаться КОМАП (Комитет по Активам и Пассивам). Уровень крупных депозитных сертификатов не должен превышать 15% от общей суммы депозитов. Отношение объема депозитов на одного вкладчика к общей сумме депозитов – не более 7%.

Правление Банка самостоятельно определяет условия, на которых осуществляется прием депозитов от юридических и физических лиц. Условия по депозитам, положения и инструктивные документы разрабатываются Отделом розничного бизнеса и утверждаются Правлением и Советом Директоров Банка:

- минимальная сумма вноса по срочным депозитам и вкладам до востребования (для физических и юридических лиц, в национальной и иностранной валютах);
- минимальные размеры ставок вознаграждения (интереса) по срочным депозитам и вкладам до востребования;
- минимальный срок хранения срочного депозита, при котором начисляется доход. По депозиту «до востребования» вознаграждение (интерес) начисляется, исходя из фактического количества дней хранения денег на депозитном счете /14 /.

Основные задачи депозитной политики Банка

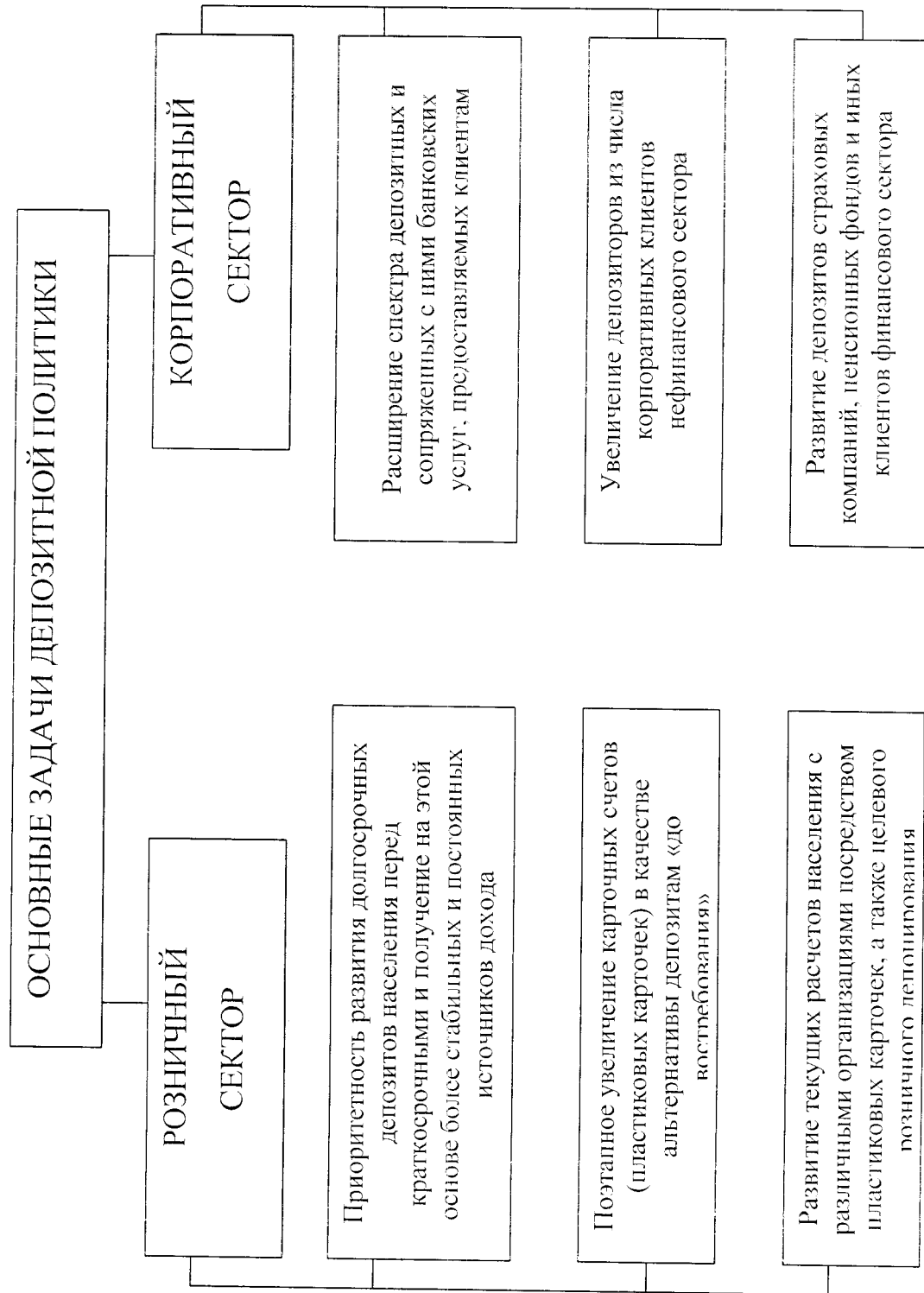


РИСУНОК 7

При формировании процентных ставок банк в значительной степени ориентируется на конъюнктуру финансового рынка. Этот факт подтверждается различием стоимости ресурсов на депозитном и межбанковском рынках. Также немаловажную роль играет и уровень инфляции национальной валюты в республике, которая является своеобразным «тормозом» при реализации банком своих услуг.

Особое внимание уделяется уровню платежеспособности населения, так как в современных условиях доходы населения в значительной степени участвуют в процессе формирования источников банка. Установление ставок вознаграждения (интереса) по депозитам производится в соответствии с процентной политикой Банка.

При определении размеров ставок вознаграждения (интереса) по депозитам клиентов Банк руководствуется:

- конъюнктурой финансового рынка;
- уровнем ставок вознаграждения (интереса) на рынке депозитов;
- стоимости межбанковских ресурсов;
- уровнем доходности государственных ценных бумаг;
- уровнем инфляции;
- размером ставки рефинансирования Национального Банка РК;
- структурой депозитов;
- динамикой доходов населения.

Размеры ставок вознаграждения (интереса) представляются Отделом розничного бизнеса на утверждение Тарифной комиссией Банка в установленном порядке. Ставки вознаграждения (интереса) по депозитам, утвержденные Тарифной комиссией Банка, выносятся на утверждение Комитету по управлению активами и пассивами Банка (КОМАП) в установленном порядке.

Утвержденные решением КОМАП размеры ставок вознаграждения (интереса) рассматриваются и утверждаются Советом Директоров Банка. Контроль за выполнением решений КОМАП и Совета Директоров Банка о размерах ставок вознаграждения (интереса) по депозитам юридических и физических лиц возлагается на Отдел розничного бизнеса.

Установление ставок вознаграждения (интереса) по депозитам производится в соответствии с процентной политикой Банка.

Процентная политика, проводимая банком, всегда являлась и является основным фактором, интересующим и привлекающим вкладчиков. Величина ставки вознаграждения по депозиту оказывает влияние на желание потенциального вкладчика выбрать тот или иной банк, который способен заплатить за использование денег сумму, защищающую сбережения клиента от инфляции и приносящую доход.

Порядок определения маржи привлечения депозитов филиалами Банка.

Учитывая, что ссудный портфель играет важную роль в формировании дохода, а плата за привлеченные средства занимает существенное место в составе его расходов, актуальное значение приобретает вопрос о процентной марже, то есть разнице между средней процентной ставкой по активным и пассивным операциям банка.

В целях поддержания ликвидности баланса и диверсификации рисков Банк устанавливает маржу привлечения в соответствии с нормативами, установленными Национальным Банком Республики Казахстан в части соотношения привлеченных депозитов к размеру собственного капитала Банка.

Маржа привлечения для каждого филиала Банка устанавливается КОМАП поквартально. В свою очередь, филиалы доводят маржу привлечения до подведомственных расчетно-кассовых отделов. При необходимости периодичность установления маржи может быть изменена / 14 /.

Процентную маржу можно определить также как отношение чистого дохода по процентам к среднему объему активов, приносящих доход в форме процента:

$$M_{\text{факт}} = \frac{D_{\text{п}} - P_{\text{п}}}{A_{\text{д}}} * 100\% \quad (1)$$

где $M_{\text{факт}}$ - размер фактической процентной маржи;

$D_{\text{п}}$ – процентный доход;

$P_{\text{п}}$ – расходы по выплате процентов;

$A_{\text{д}}$ – активы, приносящие доход в виде процентов.

Основными факторами, влияющими на размер процентной маржи, является объем и состав кредитных вложений и их источников, сроки платежей, характер принимаемых процентных ставок и их движение /6 /.

Открытие счета по депозиту в Банке предусматривает возникновение договорных отношений между Банком и вкладчиком, которые прекращаются после полного возврата суммы депозита и закрытия счета. Для открытия депозитного счета клиент предоставляет заявление в банк, в котором указывает цель вклада, наименование депозита и какую сумму и в какой валюте он вкладывает на депозит.

Актом совершения сделки является договор банковского вклада или вкладная книжка. Выплата вклада осуществляется при предъявлении клиентом удостоверения личности, заявления договора, заключенного между банком и клиентом, или вкладной книжки /15 /.

Договорные отношения между Банком и вкладчиком регулируются банковскими законодательными актами Республики Казахстан, положениями и инструктивными документами Банка, договорами.

Фактом совершения сделки по приему депозита являются документы, выдаваемые клиенту и применяемые в Банке: сберегательная книжка, депозитный сертификат, пластиковая карточка, договор о банковском вкладе и т.п. При совершении расходных и переводных операций по депозитным счетам предъявление вкладчиками вышеперечисленных документов является обязательным.

В целях эффективного управления депозитной политикой и контроля за состоянием денежных сбережений областные и региональные филиалы Банка осуществляют сбор информации от районных филиалов о состоянии депозитов на отчетную дату и после соответствующего анализа предоставляют статистическую отчетность в соответствующие самостоятельные Управления Головного Банка./14/.

1.3 Развитие депозитного рынка Республики Казахстан

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

В механизме функционирования депозитного рынка огромная роль принадлежит банкам, как основным субъектам этого рынка. Аккумуляция денежных доходов и сбережений населения – традиционная функция банков. Хранение денежных сбережений во вкладах выгодно как для населения, так и для государства.

Депозитный рынок - многоаспектное явление, составляющее предмет исследования банковского дела . /34/.

Как и на любом рынке, на депозитном рынке присутствуют свои участники и инструменты, с помощью которых осуществляются операции. Критерием определения данного понятия является целевая функция каждого из субъектов депозитного рынка (рисунок 8).

Субъекты (участники) депозитного рынка

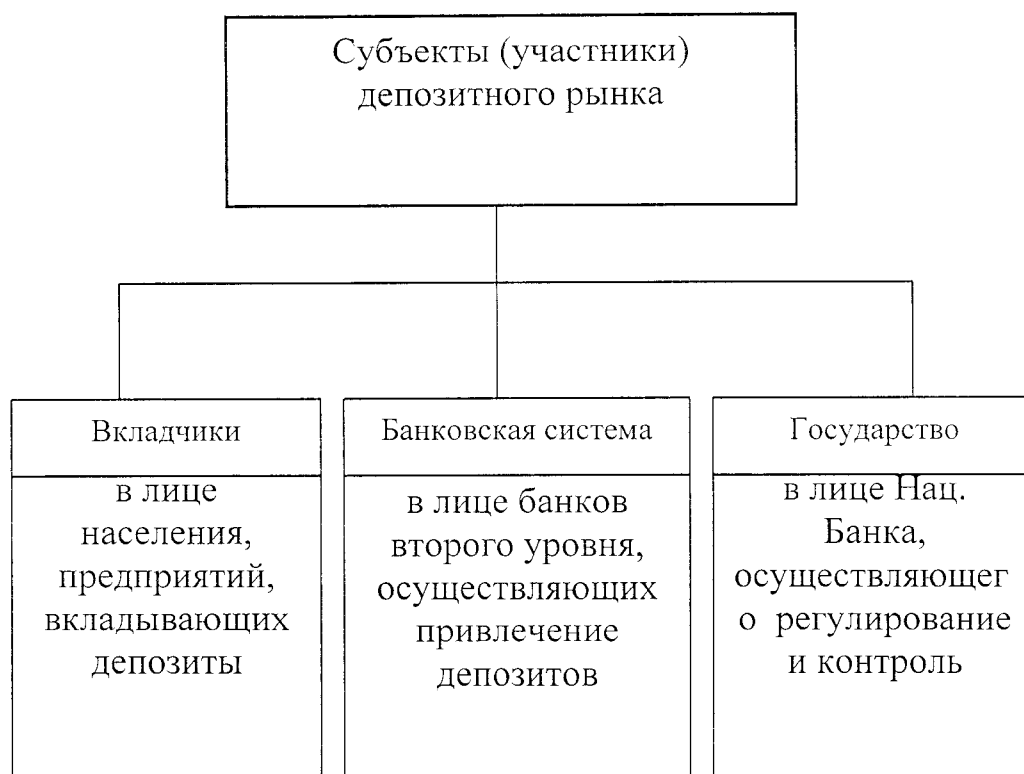


РИСУНОК 8

Рассмотрим каждый из субъектов депозитного рынка и его основные функции (таблица 3).

Таблица 3

Функции субъектов (участников) депозитного рынка

Цели и задачи субъектов депозитного рынка	Функции	Основные характеристики
Вкладчики		
Ликвидное вложение средств в депозиты в банковской системе	Поиск наиболее надежных банков Поиск наиболее высоких процентных ставок в банках	Проявление осторожности в выборе банка при повышенной конкуренции среди банков Потребность вкладчика в материальном обогащении и приращении стоимости вложенных средств
	Вложение с целью сохранности	Потребность в надежной защите сбережений от непредвиденных обстоятельств
Банковская система		
Привлечение средств во вклады и депозиты и эффективное управление ими	Предоставление качественного уровня и широкого спектра услуг	Данная функция банковской системы по отношению к вкладчикам включает эффективный банковский маркетинг и менеджмент, т.е. предоставление широкого ассортимента услуг целевым клиентам
	Установление оптимальной ставки вознаграждения	Данная функция выражается в необходимости для банков стимулировать клиентов в целях привлечения вкладов
	Реализация оптимальной депозитной политики	Формирование депозитного портфеля и управления им с позиции поддержания ликвидности, стабильности и прибыльности банка
	Гарантирование надежности и сохранности вложенных средств	Повышение доверия населения к банковской системе путем определенных гарантий и обязательств банка перед вкладчиками. Снижение степени риска потери вкладов физических лиц в банках.
Государство		
Гарантии	Страхование банковских вкладов	Создание благоприятных условий для вложения банковских сбережений путем введения системы страхования банковских вкладов
Надзор и контроль	Регулирование и контроль Национальным Банком деятельности банков второго уровня, Агентством РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций	Банковский надзор за банками второго уровня на основе исполнения пруденциальных нормативов

Из данной таблицы видно, что каждый из участников депозитного рынка имеет свою определенную цель и выполняет ту или иную роль в его функционировании /34/.

В настоящее время в Казахстане активно развивается данный сегмент банковского сектора (таблица 4).

Таблица 4

Динамика изменения накопленных банковских депозитов в Республике Казахстан
млрд. тенге

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Депозиты, всего на конец периода, млрд. тенге, в том числе:	170,4	290,6	444,8	603,3	732,5	1255,4
Депозиты, небанковских юридических лиц, %	68,9	69,6	58,5	56,9	64,7	64,9
Депозиты, физических лиц, %	31,1	30,4	41,5	43,1	35,3	35,1

Согласно вышеприведенным данным видно, что наблюдается положительная динамика развития депозитного рынка.

Общий объем депозитов за период 1999-2004 годы, увеличился в 7,4 раза (на 1085 млрд. тенге) (рисунок 9).

Динамика развития депозитного рынка Республики Казахстан, млрд. тенге

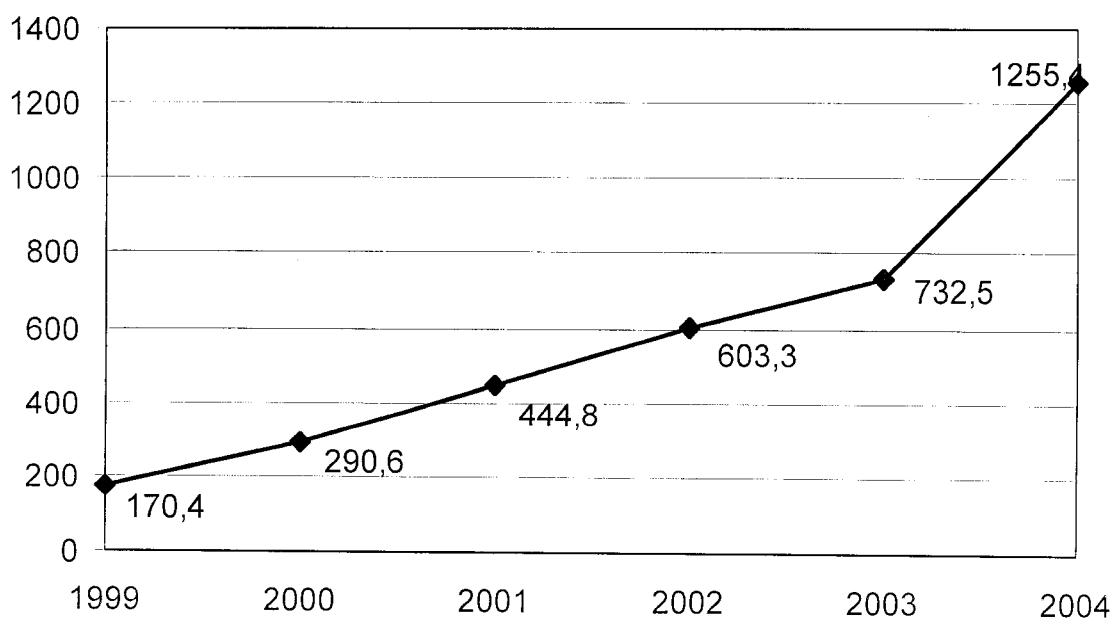


РИСУНОК 9

Как видно из таблицы 1.3.2, в структуре депозитов происходят заметные изменения. Так, в период 2000-2004 года наблюдается увеличение доли депозитов физических лиц с 30,4 % в 2000 году до 35,1 % в 2004 году /35/.

Данные изменения вызваны следующими причинами:

- в 2000 году был создан Фонд гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц, что способствовало восстановлению ранее потерянного доверия населения к банковской системе и привело к заметному увеличению объема банковских депозитов населения в последние годы.
- в 2000 году был принят закон о банковской тайне, что также привело к росту доверия населения к банковской системе.
- на резкий рост вкладов в 2001 году повлияло проведение мероприятия по легализации капитала, что вызвало значительный приток денежных средств в республику и соответственно в банковскую систему.
- на конец 2004 года среднемесячная заработная плата по данным Агентства Республики Казахстан по Статистике составила 28270 тенге и возросла по сравнению с 2003 годом на 21,7 %. Реальные денежные доходы населения увеличились на 13,9 %, что тоже является одной из причин роста депозитной базы. Объем депозитов физических лиц в 2004 году вырос по сравнению с 2003 годом на 31,5 %, несмотря на уменьшение удельного веса депозитов физических лиц в общей сумме депозитов.

В течение 2004 года наблюдалось снижение уровня долларизации, обусловленное в основном укреплением тенге по отношению к доллару США. Депозиты в национальной валюте увеличились на 84,6 % до 715,7 млрд. тенге, а депозиты в иностранной валюте незначительно увеличились на 56,2 % и составили 539,7 млрд. тенге /36/.

В результате удельный вес тенговых депозитов в 2004 году в общем объеме депозитов увеличился с 52,9 % до 57 %, впервые с момента введения плавающего режима обменного курса, превысив показатель апреля 1999 года.

Динамика ставок по депозитам банков характеризовалась следующими изменениями. В декабре 2004 года по сравнению с предыдущим годом средневзвешенная ставка вознаграждения по тенговым срочным депозитам физических лиц снизилась с 10,9 % до 9,3 %, а депозитам небанковским юридических лиц понизилась с 3,5 % до 3,4 %.

Депозитный рынок имеет тесную взаимосвязь с такими сегментами финансового рынка, как:

- рынок ссудных капиталов;
- рынок ценных бумаг;
- валютный рынок;
- межбанковский кредитный рынок (рисунок 10).

Взаимосвязь депозитного рынка с другими сегментами финансового рынка



РИСУНОК 10

Таким образом, в настоящее время в республике активно развивается такой сегмент финансового сектора, как депозитный рынок, что положительно влияет на развитие банковской системы РК.

1.4 Казахстанский фонд гарантирования страхования вкладов физических лиц – гарантия личной финансовой безопасности

Необходимость широкомасштабного привлечения сбережений населения как основного источника внутренних инвестиций является наиболее актуальных вопросов в экономике. Из двух наиболее распространенных путей мобилизации сбережений населения – через рынок ценных бумаг и через финансовые учреждения – в Казахстане основным является система финансовых учреждений. По целому ряду причин финансовые институты, в частности банки, доминируют в борьбе за сбережения населения.

В этих условиях чрезвычайно важным является укрепление стабильности банковской и финансовой системы в целом. Банковская система осуществляет важнейшие функции, необходимые для нормального функционирования финансовой системы. К ним относятся, в частности, посредническая функция

обязательным для банков, отнесенных к первой группе по переходу к международным стандартам, либо признанных выполнившими мероприятия по переходу к международным стандартам, а также для дочерних банков стабильных банков-нерезидентов. Однако по решению правления Фонда страхования вкладов в систему могут быть включены и другие банки, для которых по сути, система является добровольной. Согласно проводимой Национальным банком РК Программы перехода банков второго уровня РК к международным стандартам банковской деятельности, банки должны достичь международных стандартов в части достаточности капитала, качества активов, ликвидности, бухгалтерского учета, уровня менеджмента, ведения и передачи информации.

В мировой практике используется государственная, частная и смешанная форма собственности на гарантийный фонд. Характерно, что форма собственности существенно влияет на условия проведения страхования, механизм определения размеров страховых взносов и страховых выплат.

В США, а также странах, следующих американской модели, включая Казахстан, форма собственности фонда гарантирования вкладов – государственная. Соответственно, государственные органы в этом случае являются одним из органов управления фондами. Подобные системы отличаются, как правило, бесприбыльной основой функционирования, обязательностью страхования, доступностью финансовой поддержки со стороны государства, легкостью контроля. Учредителем, единственным акционером Фонда страхования является Национальный Банк РК. Этот момент весьма существенный, так как деятельность подобного Фонда невозможно без теснейшего контакта и взаимодействия с центральным банком страны, в котором сконцентрированы функции надзора и контроля за коммерческими банками и, соответственно, жизненно важная для Фонда страхования информация о текущем финансовом состоянии банков. Национальный Банк РК является координатором деятельности Фонда страхования; по мере приобретения Фондом практических наработок и изучения положительного опыта зарубежных систем страхования депозитов Национальный Банк совершенствует законодательную базу работы Фонда страхования, осуществляет контроль за разработкой внутренних документов, регламентирующих деятельность Фонда страхования / 16 /.

Нормативные и правовые документы системы обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов физических лиц постоянно совершенствуются. В июле 2001 года были приняты изменения в Правила гарантирования, направленные в основном, на регулирование взаимоотношений между Фондом и банками-участниками, а также между банками-участниками и вкладчиками. В соответствии с этими изменениями Органом управления является Совет Директоров Фонда. В его состав вошли четыре представителя Национального Банка РК, Вице-министр Министерства финансов РК, Председатель Ассоциации финансистов Казахстана и Генеральный Директор Фонда. Председателем Совета Директоров Фонда является Заместитель Председателя Национального Банка РК.

Что касается взаимоотношений банков-участников с вкладчиками, то согласно июльским изменениям к правилам гарантирования в договоре банковского вклада

между лицами, имеющими временно свободные средства, и, лицами, испытывающими временную потребность в них, оценка рисков, осуществление расчетов, исполнение денежно-кредитной политики. Однако специфика деятельности делает банки подверженными риску неликвидности и неплатежеспособности.

Более того, проблемы одного из банков могут распространяться по всей системе, задевая все банки. Для предотвращения этого правительствами развитых стран создается система безопасности, а именно – институты страхования депозитов. В Казахстане таковыми является Казахстанский фонд гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц в банках второго уровня.

Таким образом, система страхования депозитов является одним из направлений комплекса мер, основная задача которых – обеспечение стабильного функционирования финансовой системы, возврата к ней доверия населения / 16 /.

ЗАО «Казахстанский фонд гарантирования (страхования) вкладов физических лиц» создано в соответствии с Постановлением Правления Национального Банка РК от 15 ноября 1999 года №393 в целях обеспечения выплаты возмещения по вкладам (депозитам) физических лиц, размещенным в банках-участниках системы гарантирования вкладов, в случае принудительной ликвидации банка – участника. Государственная регистрация была произведена 20 декабря 1999 года в органах юстиции.

Деятельность Фонда осуществляется в соответствии с Правилами обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц в банках второго уровня РК и уставом Фонда. Уставный капитал Фонда составляет 1 млрд. тенге и оплачен Учредителем – Национальным банком РК. Фондом было принято решение о включении с 1 января 2000 года в систему коллективного гарантирования вкладов физических лиц 16 банков второго уровня. На конец 2002 года участниками системы гарантирования являются 22 банка второго уровня РК (из 44 существующих банков второго уровня РК).

С момента создания Фонда рост депозитов физических лиц в банках второго уровня в 2000-2002 годах по сравнению с 1999 годом имел тенденцию значительного повышения. Рост объемов срочных депозитов имеет опережающую тенденцию по сравнению с ростом суммы депозитов до востребования. Население за 2001 год по сравнению с 2000 и 1999 годами стало более интенсивно размещать свои деньги в банках на депозиты, особенно на срочные депозиты, в первую очередь, из-за минимизации риска их утраты в случае принудительной ликвидации банка, поскольку возмещение по срочным депозитам, являющимся объектом гарантирования, выплачивается Фондом / 17 /.

В мировой практике существуют обязательная и добровольная форма страхования вкладов того или иного банка. В первом случае все банки принимают участие в системе обязательном и установленном законом порядке, в то время как во втором случае каждый банк самостоятельно решает вопрос о своем участии в системе. Обязательная форма страхования депозитов применяется в США, Канаде, Великобритании, Голландии, Японии, в большинстве развивающихся стран. Добровольная – во Франции, Германии, Италии и других странах / 18 /.

Созданная в Казахстане система страхования банковских вкладов подразумевает, что вступление в систему страхования вкладов является

обязательным для банков, отнесенных к первой группе по переходу к международным стандартам, либо признанных выполнившими мероприятия по переходу к международным стандартам, а также для дочерних банков стабильных банков-нерезидентов. Однако по решению правления Фонда страхования вкладов в систему могут быть включены и другие банки, для которых по сути, система является добровольной. Согласно проводимой Национальным банком РК Программы перехода банков второго уровня РК к международным стандартам банковской деятельности, банки должны достичь международных стандартов в части достаточности капитала, качества активов, ликвидности, бухгалтерского учета, уровня менеджмента, ведения и передачи информации.

В мировой практике используется государственная, частная и смешанная форма собственности на гарантийный фонд. Характерно, что форма собственности существенно влияет на условия проведения страхования, механизм определения размеров страховых взносов и страховых выплат.

В США, а также странах, следующих американской модели, включая Казахстан, форма собственности фонда гарантирования вкладов – государственная. Соответственно, государственные органы в этом случае являются одним из органов управления фондами. Подобные системы отличаются, как правило, бесприбыльной основой функционирования, обязательностью страхования, доступностью финансовой поддержки со стороны государства, легкостью контроля. Учредителем, единственным акционером Фонда страхования является Национальный Банк РК. Этот момент весьма существенный, так как деятельность подобного Фонда невозможно без теснейшего контакта и взаимодействия с центральным банком страны, в котором сконцентрированы функции надзора и контроля за коммерческими банками и, соответственно, жизненно важная для Фонда страхования информация о текущем финансовом состоянии банков. Национальный Банк РК является координатором деятельности Фонда страхования; по мере приобретения Фондом практических наработок и изучения положительного опыта зарубежных систем страхования депозитов Национальный Банк совершенствует законодательную базу работы Фонда страхования, осуществляет контроль за разработкой внутренних документов, регламентирующих деятельность Фонда страхования / 16 /.

Нормативные и правовые документы системы обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов физических лиц постоянно совершенствуются. В июле 2001 года были приняты изменения в Правила гарантирования, направленные в основном, на регулирование взаимоотношений между Фондом и банками-участниками, а также между банками-участниками и вкладчиками. В соответствии с этими изменениями Органом управления является Совет Директоров Фонда. В его состав вошли четыре представителя Национального Банка РК, Вице-министр Министерства финансов РК, Председатель Ассоциации финансистов Казахстана и Генеральный Директор Фонда. Председателем Совета Директоров Фонда является Заместитель Председателя Национального Банка РК.

Что касается взаимоотношений банков-участников с вкладчиками, то согласно июльским изменениям к правилам гарантирования в договоре банковского вклада

должно обязательно отражаться наличие или отсутствие гарантий по данному вкладу (депозиту).

С 1 января 2000 года объектами гарантирования были все срочные депозиты без ограничения по величине начисляемого вознаграждения. Первые изменения в Правила вступили в силу 23 ноября 2000 года, в которых из объекта гарантирования были исключены депозиты, процент вознаграждения которых больше двукратной величины ставки рефинансирования по депозитам в тенге или ставки LIBOR (3-х месячной) по депозитам в валюте / 17 /.

Фондом гарантируется только возврат вкладов физических лиц – в подавляющем большинстве – мелких вкладчиков. Приоритет отдан мелким вкладчикам, так как по сравнению с корпоративными клиентами банков они менее осведомлены о существующих рисках в банковской деятельности и имеют меньшие возможности его оценки. В связи с этим институциональные вкладчики, обладающие большим объемом информационных и аналитических ресурсов, сами должны нести риск оценки деятельности того или иного банка и открытия в нем счета, то иметь рыночную мотивацию в выборе банка /16 /.

С 13 февраля 2002 года система гарантирования депозитов физических лиц начала распространяться на текущие вклады населения и предприятий в тенге. С 1 июля 2002 года действует новая сетка возмещения по гарантированным вкладам физических лиц. По срочным вкладам в тенге сумма возмещения составляет не более 400 тыс. тенге, по вкладам в долларах США и евро – 90 % от суммы вклада, но не более 360 тыс. тенге, а по вкладам до востребования в тенге сумма возмещения не более 50 тыс. тенге /19 /.

Фонд уделяет большое внимание освещению своей деятельности на телевидении, радио и в прессе для информирования вкладчиков о системе гарантирования. Так, одним из основных направлений деятельности Фонда в 2001 году являлась информационно-разъяснительная работа, направленная на популяризацию концепции сбережения вкладов в банках второго уровня под гарантию Фонда. Информирование населения о системе гарантирования вкладов, освещение деятельности Фонда и его роли в этой системе, а также разъяснение задач, поставленных государством перед Фондом. Согласно требованиям Правил гарантирования Фондом ежеквартально публикуется реестр банков-участников и сведения о выдаче банкам свидетельств участников, принятым в систему коллективного гарантирования, в двух республиканских периодических изданиях – «Казахстанская Правда» и «Егемен Казахстан».

Перспективой развития данной системы в целях дальнейшего развития банковского сектора необходимо осуществить мероприятия по совершенствованию системы обязательного коллективного гарантирования вкладов физических лиц, внедрению международных стандартов по страхованию депозитов.

Таким образом, созданная в Казахстане три года назад система гарантирования вкладов физических лиц и результаты ее работы по восстановлению доверия населения к отечественной банковской системе за трехгодичный опыт работы доказывают эффективность деятельности как важного финансового института в общей банковской системе Республики Казахстан / 17 /.

1.5 Мировой банковский опыт привлечения депозитов

Свыше 90 % всей потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций банк покрывает за счет привлеченных средств. Традиционно основную часть этих средств составляют депозиты, то есть деньги, внесенные в банк клиентами – частными лицами и компаниями, хранящиеся на их счетах и используемые в соответствии с режимом счета и банковским законодательством.

Виды депозитных счетов, используемых в практике современных банков, весьма разнообразны, и в результате финансовых нововведений их количество в последние годы резко возросло. Эти процессы обусловлены стремлением банков в условиях сегментированного и высококонкурентного рынка удовлетворить спрос на банковские услуги различных групп клиентов и привлечь их сбережения и капиталы на банковские счета. Депозиты различаются в зависимости от срока, условий внесения и изъятия средств, уплачиваемых процентов, возможности получения льгот по активным операциям с банком и ряда других характеристик.

В большинстве стран классификация депозитных счетов основана на учете двух моментов:

- срока депозита до момента изъятия;
- категория вкладчика.

По срокам депозиты делятся на депозиты до востребования и депозиты на срок. В зависимости от вкладчика обычно выделяют следующие виды счетов: счета частных лиц, корпораций (акционерных компаний) или некорпорированных фирм, центрального правительства, местных органов власти, финансовых учреждений, иностранных вкладчиков.

В последние десятилетия четкие границы между отдельными категориями депозитов размываются, возникают «гибридные» счета, сочетающие свойства различных видов депозитов – например, счетов до востребования и срочных вкладов. Соответственно изменяется классификация депозитов. Например, в банковской статистике США введена категория транзакционных счетов или чековых счетов, на которые могут выписываться чеки или аналогичные расчетные инструменты и которые, следовательно, могут быть использованы для платежей в пользу третьих лиц. Ранее расчеты проводились только через счета до востребования, теперь же к ним добавились на-счета и некоторые другие. Значительной дифференциации подверглись также срочные и сберегательные вклады, где отпочковались много разновидностей, предназначенных для различных категорий вкладчиков. Хотя основные виды депозитов в той или иной форме присутствуют в банковских системах всех стран, имеются довольно существенные различия в режиме их использования и других специфических деталях. Анализ структуры и функций банковских депозитных счетов в США показал, что в данной стране выделяются две категории: транзакционные счета (депозиты до востребования, на-счета) и срочные и сберегательные вклады (обычные сберегательные счета, мелкие и крупные срочные вклады, взаимные фонды денежного рынка) (рисунок 11).

Транзакционные счета. Депозиты до востребования - дают возможность владельцам получать наличные деньги по первому требованию и осуществлять платежи с помощью выписки чека.

Особенности депозитного счета до востребования:

- взнос и изъятие денег осуществляется как частями, так и полностью в любое время без каких-либо ограничений;
- деньги могут изыматься со счета как в наличной форме, так и с помощью чека;
- владелец счета уплачивает комиссию за пользование счетом в виде твердой месячной ставки или за каждый выписанный чек;
- отсутствие уплаты процентов по счету (или очень маленький процент);
- по депозитам до востребования банк обязан хранить минимальный резерв в центральном банке в большей пропорции, чем по срочным вкладам.

Особо следует остановиться на запрете уплачивать проценты по депозитным счетам до востребования. В США он был введен законом Гласса-Стигола в 1933 году в разгар экономического кризиса и имел целью ограничить соперничество банков в привлечении депозитов, которое, по мнению законодателей, вовлекало банки в рискованные операции и становилось причиной их краха. Тем же законом Федеральной Резервной Системе (ФРС) США давалось право устанавливать верхний потолок процента по срочным вкладам для банков с застрахованными депозитами.

Депозитные счета коммерческих банков США с застрахованными депозитами



РИСУНОК 11

Подобная ситуация существовала без особых изменений вплоть до 60-х годов, когда начался быстрый рост процентных ставок на денежном рынке, связанный с

развитием инфляционных процессов, увеличением спроса на кредит и другими причинами. В этих условиях стало невыгодно хранить деньги на беспроцентных счетах. Владельцы депозитов до востребования начали сокращать остатки на них и вкладывать деньги в доходные ценные бумаги или помещать их на срочный вклад. Вместе с тем благодаря установленному ФРС верхнему лимиту на выплату процентов срочные и сберегательные вклады в коммерческих банках тоже стали неконкурентоспособными по сравнению с вкладами в других депозитных учреждениях, для которых не существовало таких ограничений.

Коммерческие банки в этих условиях попытались обойти закон, запрещающий выплату процентов, и предложить новый вид депозитного счета, который с одной стороны, обеспечил бы высокий уровень ликвидности, возможность их использования для расчетов, а с другой – позволил бы владельцам получать доход, сравнимый с другими альтернативными формами хранения средств. Одной из таких новых популярных форм стали нау-счета, которые могли открываться только для частных лиц. Значительная часть средств была в последующие годы переведена с персональных счетов до востребования на эти счета. Что же касается депозитных счетов компаний, то они продолжали широко использоваться для расчетов, хотя и в этой части фирмы-владельцы счетов стремились сократить остатки на них до минимума.

Нау-счета – это депозитные счета, на которые можно выписывать расчетные тратты, аналогичные чекам. Основной принцип заключается в сочетании ликвидности с получением дохода в виде процентных платежей. Название счета «нау» (NOW) – это аббревиация от Negotiable Order of Withdrawal – обращаемый приказ об изъятии средств или расчетная тратта, которая может использоваться для платежей третьим лицам. С 1981 года эта форма была законодательно разрешена на всей территории США.

Основные особенности нау-счетов:

- по счету уплачивается процент (в момент введения в 1976 году – 5,25%, а с 1986 года – рыночная ставка);
- владелец имеет право выписывать предъявительские срочные тратты, которые принимаются к оплате аналогично чеку;
- счета открываются только частным лицам и бесприбыльным организациям;
- от владельца не требуется хранения на счетах минимального остатка.

Еще одна специфическая категория транзакционных счетов – счета удостоверенных чеков банка.

Удостоверенные чеки – это чеки, на которых банк делает особую пометку о наличии средств для его оплаты. При удостоверении соответствующая сумма снимается со счета чекодателя и ставится на счет удостоверенных чеков.

Более 85% всех остатков на транзакционных счетах принадлежит частным лицам и деловым фирмам. Остальные суммы распределены между счетами правительственных учреждений, банков и других финансовых учреждений и так далее.

Срочные и сберегательные счета. На этих счетах хранятся средства, приносящие владельцу средства, процентный доход и не предназначенные для расчетов с третьими лицами. Особенностью сберегательных счетов является то,

что они не имеют фиксированного срока и от владельца не требуется предварительного уведомления о снятии средств. Срочный вклад имеет четко определенный срок, по нему уплачивается фиксированный процент и, как правило, имеются ограничения по досрочному изъятию вклада. В случае снятия вклада в течение 7 дней с момента внесения банк удерживает штраф в размере семидневных процентов.

К числу характерных особенностей указанных вкладов относятся:

- счета не предназначены для расчетов и на них не выписываются чеки;
- средства на счетах оборачиваются медленно;
- формальное требование о предварительном уведомлении вкладчиком банка об изъятии денег за 7 дней, а в некоторых случаях до 30 дней;
- по счетам уплачивается процент; при этом максимальный уровень процентной ставки в отдельные периоды может регулироваться центральным банком;
- для вкладов, как правило, устанавливается более низкая норма обязательных резервов, чем по депозитам до востребования.

К числу широко распространенных видов персональных депозитных счетов относится сберегательный вклад с книжкой. Этот вклад:

- не имеет фиксированного срока;
- не требует предупреждения об изъятии;
- при внесении или снятии денег со счета необходимо предъявить сберегательную книжку, куда заносятся детали произведенной операции.

До 1975 года такие счета могли быть открыты только физическим лицам и некоммерческим организациям. Позднее было разрешено принимать сберегательные вклады на сумму до 150 тысяч долларов от деловых фирм и местных органов власти. Ныне верхний предел вклада отменен. Процент по сберегательным счетам с книжкой относительно невелик. Однако данный вклад пользуется большой популярностью у вкладчиков, которые ценят возможность следить по книжке за ростом накоплений и которых устраивает отсутствие фиксированного срока и штрафных санкций при изъятии денег.

В обстановке острой конкурентной борьбы за сбережения банковская практика выдвинула в последние годы некоторые новые формы вкладов, которые предоставляют клиентам дополнительные удобства и повышают ликвидность депонируемых средств. Примером могут служить так называемые АТС-счета. Это сберегательные счета, с которых банк автоматически переводит деньги на текущий счет клиента, если там образуется овердрафт, то есть если остаток на счете падает ниже оговоренного уровня. Эта форма услуг была официально разрешена в 1978 году.

К числу наиболее важных нововведений в практике американских банков в последние годы следует отнести депозитные счета денежного рынка – ДСДР. Они явились ответом коммерческих банков на действия крупных финансовых фирм, которые начали создавать инвестиционные фонды, покупающие краткосрочные доходные ценные бумаги. Особенности ДСДР:

- ставка процента по счету изменяется каждую неделю в зависимости от изменения ставок других инструментов денежного рынка;

- нет заранее обусловленного срока вклада, но банки могут требовать 7 – дневного предупреждения об изъятии;
- вклады застрахованы Федеральной корпорацией по страхованию депозитов;
- владелец может сделать шесть переводов со счета в месяц для платежей третьим лицам, из них три раза путем выписки чека и три – по телефону; вместе с тем нет ограничений для снятия средств по почте или при личной явке владельца в банк.

ДСДР сразу получили большую популярность. Значительная часть сумм с текущих и обычных сберегательных счетов была переведена на новые вклады.

Следующей категорией депозитных счетов являются срочные вклады. Персональные вклады такого типа представлены прежде всего сберегательными и депозитными сертификатами мелких достоинств.

Сберегательные сертификаты – выпускаются стандартным номиналом в 500, 1000, 2500 долларов. Они имеют фиксированный срок погашения и твердую процентную ставку.

Депозитные сертификаты. Выше речь шла о «розничных» депозитах, рассчитанных на индивидуальных вкладчиков. Что касается крупных срочных вкладов (на сумму 100 тысяч долларов и более), то они принадлежат преимущественно деловым фирмам или владельцам больших индивидуальных состояний и имеют форму депозитных сертификатов. Депозитный сертификат – это документ о внесении в банк срочного вклада с фиксированным сроком и ставкой процента. Имеются две разновидности депозитных сертификатов – непередаваемые, которые хранятся у вкладчика и предъявляются в банк по наступлении срока, и передаваемые, которые могут быть проданы на вторичном рынке и перейти к другому владельцу.

Система банковских депозитов в Японии. (рисунок 12). Банки Японии предлагают три вида счетов до востребования:

Текущий счет. Аналог американского текущего счета. Не приносит процентов, используется в основном для деловых расчетов между фирмами путем выписки чеков.

Ординарный депозит до востребования. Допускает свободное зачисление и изъятие денег. Используется для зачисления заработной платы, пенсий, оплаты регулярных платежей и служит основой кредитной карточки. Может быть «привязан» к срочному вкладу для автоматического подкрепления остатка на счете в случае возникновения овердрафта.

Депозит с предварительным уведомлением. Не может быть изъят ранее чем через 7 дней после внесения в банк, а затем с 2-дневным предупреждением. Используется деловыми предприятиями для временного депонирования средств, используемых в обороте. Минимальная сумма – 50 тысяч йен.

Что касается срочных и сберегательных вкладов, то они делятся на вклады с фиксированной процентной ставкой и вклады с нерегулируемой процентной ставкой.

Вклады с фиксированной процентной ставкой:

- срочный вклад (Срок вклада строго определен и вклад не может быть изъят до окончания срока. Подавляющая часть сбережений населения хранится в форме срочных вкладов);
 - сберегательный вклад с регулярными взносами (На счет регулярно вносится обусловленная сумма денег и накопленные сбережения выплачиваются на определенную дату (к моменту свадьбы, совершеннолетия и так далее). Банковские служащие собирают взносы, посещая клиентов на дому. Вкладами пользуются мелкие и средние фирмы для накопления необходимых сумм).
- Вклады с нерегулируемой процентной ставкой :
- передаваемый вкладной сертификат (Введен в Японии в 1979 году; минимальная сумма – 50 млн. йен);
 - сертификат денежного рынка (Разновидность крупного срочного вклада; срок от 1 месяца до 2 лет; процент изменяется в соответствии с изменением ставки по передаваемым вкладным сертификатам);
 - крупный срочный вклад (Минимальная сумма - 30 млн. йен; срок – от 1 месяца до 2-х лет) / 23 /.

Структура депозитов в японских банках

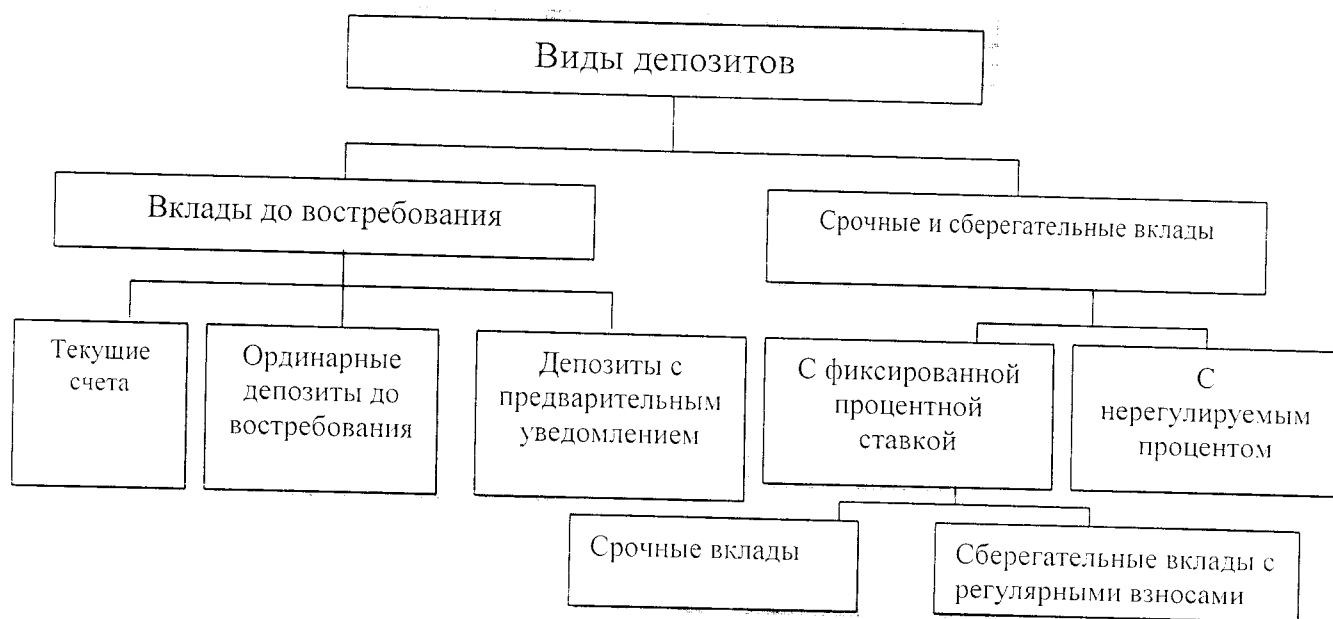


РИСУНОК 12

В Великобритании банковская статистика выделяет текущие счета и депозитные сберегательные счета. Текущие счета в Великобритании имеют одну особенность – допускают получение владельцам счета краткосрочного кредита в форме овердрафта, путем выписки чека на сумму, превышающую остаток на счете. Овердрафт может быть разрешенным, то есть предварительно согласованным с банком, и неразрешенным, когда клиент выписывает чек без наличия на счете достаточной суммы для его оплаты, не имея на то согласия банка. В конце рабочего дня в отделениях банка составляется ведомость неразрешенных

овердрафтов, и в каждом отдельном случае управляющий отделением решает, выдать ссуду для оплаты чека или нет / 18 /.

Имеются разные виды депозитных и сберегательных счетов. Особенно расширился их ассортимент с начала 80-х годов, когда ряд правительственных декретов отменил прежние ограничения банковской деятельности и способствовал разному резкому усилению конкуренции в банковской сфере.

Сберегательный вклад с 7-дневным предупреждением об изъятии. Рассчитан на относительно быстрое использование хранящихся на нем средств и имеет для вкладчика более важное значение как средство обеспечения ликвидности, чем как форма доходного инвестирования денег.

Сберегательный взнос с регулярными взносами. Рассчитан на привлечение среднесрочных депозитов. Особенно привлекателен для молодых пар, собирающихся вступить в брак или недавно создавших семью. Предназначен для целевых сбережений на покупку мебели, автомашины, туристических путевок и так далее.

Депозит с изменяющейся ставкой процента. Счет предназначен для хранения средне- и долгосрочных сумм. Сроки вклада от 7 дней до 18 месяцев. В течение первого года ставка фиксирована, а затем применяется плавающая ставка, «привязанная» к ставкам денежного рынка / 20 /.

Международная практика организации депозитов и депозитных операций отличается обилием форм счетов. В качестве базы для создания системы депозитных счетов может быть использован опыт зарубежных коммерческих банков. Развитие депозитов и депозитных операций до уровня мировых стандартов происходит постепенно по мере создания в Республике Казахстан экономических условий, присущих рыночной экономике. Такими условиями являются полное акционирование и коммерциализация деятельности коммерческих банков, полноценное функционирование двухуровневой банковской системы, усовершенствование правовой базы защиты интересов вкладчиков, внедрение принципиально новых методов регулирования и контроля за денежным оборотом и денежной массой и самое главное – активизация реального сектора экономики / 2 /.

2 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА (НА ПРИМЕРЕ АО «БАНК ТУРАНАЛЕМ»)

2.1 Характеристика АО «Банк ТуранАлем»

ЗАО «Банк ТуранАлем» было основано 15 января 1997 года в результате слияния АБ «Алем Банк Казахстан» и КАБ «Туран Банк» на основании решения Правления Национального Банка Республики Казахстан по согласованию с Правительством Республики Казахстан. Банк был рекапитализирован Правительством и полностью приватизирован на аукционе в марте 1998 года.

Оба банка играли важную роль в становлении и развитии индустриально-аграрного сектора экономики, равно как и банковской системы Казахстана в целом.

АБ «Алем Банк Казахстан» был основан в 1990 году как Казахстанский филиал Внешэкономбанка СССР и на протяжении ряда лет являлся агентом Правительства РК по привлечению иностранных кредитов под гарантии государства. До 1994 года являлся единственным банком в стране, проводящим международные операции. Алем Банк был первым банком, подключенным к международным банковским системам SWIFT и REUTERS, и первым стал участником систем Visa International и Maser Card.

История КАБ «Туран Банк» начинается с 1925 года, когда на территории республики было открыто отделение Промстройбанка СССР. Деятельность банка была неразрывно связана с формированием и становлением индустриального сектора экономики – банк осуществлял финансирование строительства и обслуживание крупнейших предприятий Казахстана.

С 30 сентября 1998 года «Банк ТуранАлем» функционирует как Акционерное Общество Открытого типа.

С 1 января 2004 года функционирует как Акционерное Общество «Банк ТуранАлем».

АО «Банк ТуранАлем» осуществляет свою деятельность на основе лицензии № 242 от 1 марта 2004 года, выданной «Агентством РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций» на проведение банковских операций в тенге и иностранной валюте.

Настоящая лицензия дает право на проведение следующих операций:

- прием депозитов юридических и физических лиц;
- открытие и ведение корреспондентских счетов банков и небанковских учреждений;
- кассовые операции: прием, перерасчет, размен, обмен, упаковка и хранение банкнот и монет;
- переводные операции: выполнение поручений юридических и физических лиц по переводу денежных средств;
- учетные операции: учет (дисконт) векселей и иных долговых обязательств юридических и физических лиц;

- ссудные операции: предоставление кредитов в денежной форме;
- финансирование капитальных вложений по поручению владельцев или распорядителей инвестируемых средств;
- доверительные (трастовые) операции: управление денежными средствами в интересах и по поручению доверителя;
- клиринговые операции: сбор, сверка, сортировка и подтверждение платежей, а также проведение их взаимозачета и определение чистых позиций участников клиринга;
- сейфовые операции: услуги по хранению ценных бумаг, документов, ценностей клиентов, включая сдачу в аренду сейфовых ящиков, шкафов и помещений;
- ломбардные операции; предоставление краткосрочных кредитов под залог депонируемых легко реализуемых ценных бумаг и движимого имущества;
- эмиссия чеков;
- прием на инкассо, акцепт, оплата и подтверждение платежных документов;
- выпуск платежных карточек;
- инкассация и пересылка банкнот, монет и ценностей;
- организация обменных операций в иностранной валюте;
- сдача в аренду имущества с сохранением права собственности арендодателя на сдаваемое в аренду имущество на весь срок действия договора (лизинга);
- гарантийные операции: выдача поручительств, гарантийных и иных обязательств за третьих лиц, предусматривающих исполнение в денежной форме;
- сдача в аренду имущества с сохранением права собственности арендодателя на сдаваемое в аренду имущество на весь срок действия договора (лизинга);
- эмиссия собственных ценных бумаг (акций, облигаций, векселей, депозитных сертификатов);
- факторинговые операции: приобретение прав требования платежа с покупателя товаров (работ, услуг) с принятием риска неплатежа;
- форфейтинговые операции: оплата долгового обязательства покупателя товаров (работ, услуг) путем покупки векселя без оборота на продавца;
- покупка и продажа аффинированных драгоценных металлов, а также хранение аффинированных ценных металлов и другие операции.

Национальный Банк РК возлагает на банк функции агента валютного контроля.

Головной офис Банка находится в Алматы. АО «Банк ТуранАлем» является одним из лидеров банковской системы республики и имеет обширную филиальную сеть, насчитывающую на конец 2002 года 23 филиала и 246 расчетно-кассовых отделения, расположенных по всему Казахстану.

АО «Банк ТуранАлем» входит в тройку крупнейших банков Казахстана. По состоянию на 1 января 2003 года обслуживалось 483626 клиента, в том числе 29670 – корпоративных и 453956 – розничных. На начало 2003 года 3298 сотрудников банка обслуживали розничных и корпоративных клиентов во всех областях Казахстана. Каждое отделение обеспечено всем необходимым для полноценного обслуживания клиентов. Специалисты имеют большой опыт

обслуживания, в том числе экспортно-импортных операций включая весь спектр документарных и гарантийных операций, проектное финансирование с использованием зарубежных экспортных агентств.

Акционерами АО «Банк ТуранАлем» являются крупнейшие отечественные и международный компании и корпорации. (таблица 5).

Таблица 5

Основные акционеры АО «Банк ТуранАлем»	
Основные акционеры АО «Банк ТуранАлем»	Доля в уставном капитале, %
Привилегированные акции	
Deutsche Investitions und Entwicklungsgesellschaft mbH	4.29
International Finance Corporation	4.29
Nederlandse Financierings – Maatschappij Voor Ontwikkelingslanden N.V.	2.57
АО ДАБ «АБН АМРО Банк Казахстан» (номинальный держатель)	4.29
Raiffeisen Zentralbank Oesterreich AG	9.46
Простые именные акции	
ТОО «СМКК»	5.89
АО «Яссы»	6.55
ТОО «Мелькомбинат LTD»	6.64
ТОО «Аралтуз LTD»	4.50
ТОО «Шымкентская макаронная фабрика LTD»	4.50
ТОО «СТ-Актив»	6.97

2004 год стал очень важным этапом во всей банковской жизни республики и оказал определенное влияние на дальнейшую стратегию АО «Банк ТуранАлем». И в этом смысле одним из основных достижений года было беспрецедентное размещение акций Банк на общую сумму 29 млн. долларов США, среди крупнейших международных финансовых институтов – EBRD, IFC, DEG, FMO, RZB. Новые акционеры АО «Банк ТуранАлем» – это активные участники международного финансового рынка, чья деятельность сегодня направлена на оказание всемирной поддержки частного сектора и торгово-экономических отношений между странами.

Реализация международной программы открывает большие перспективы для АО «Банк ТуранАлем» и ускоряет процесс интеграции в международное сообщество. Она позволяет расширить и углубить имеющиеся проекты по привлечению инвестиций в промышленность и реальный сектор экономики страны, что благотворно сказывается на макроэкономической ситуации Казахстана.

В 2004 году Банк стал основным банковским институтом для нефтегазовой индустрии, энергетического и телекоммуникационного секторов, торговли и сельского хозяйства республики.

Сегодня, благодаря ведущим иностранным партнерам, Банк активно перенимает международный опыт и является технологическим лидером по многим направлениям банковской деятельности. Банк активно развивает карточные чиповые технологии. За 2004 Банк выпустил свыше 236,6 тыс. карточек, занимая 14 % доли этого рынка. В 2001 году Банк получил сертификат от Visa International за выпущенную 100000 карточку. Следует отметить, что АО «Банк ТуранАлем» единственный из казахстанских банков, который разработал и выпустил карточки Visa Platinum, EC/MC Platinum, дающие их владельцам уникальные льготы при использовании.

Одним из главных направлений деятельности Банка является кредитование. Кредитная политика направлена не только на получение наибольшей прибыли от кредитных операций, но и на максимальное снижение кредитных рисков. Накопленный за годы работы Банка огромный опыт в активных операциях позволяет использовать самый широкий спектр различных инструментов и методов кредитования, а также быстро и качественно внедрять новые прогрессивные формы кредитования, учитывая опыт мировых рыночных отношений. После значительного увеличения собственного капитала перед Банком открываются новые возможности. Стало реальным оказание новых видов услуг, обслуживание крупных проектов. В этой связи одна из важнейших сторон стратегии банка – постоянный переход на обслуживание все более сложных и эффективных народнохозяйственных проектов.

Большое развитие получила практика предоставления клиентам кредитных линий. Выбранная Банком форма кредитования позволяет не только более оперативно оформлять документы для получения кредитов в рамках кредитных линий, но и более адекватно оценивать финансовое положение этой категории заемщиков.

Одним из приоритетных рынков, где Банк – признанный лидер, является торговое финансирование. В практике Банка существует практически весь продуктовый ряд торгового финансирования: гарантии и аккредитивы, дисконтирование, форфейтинг, факторинг, синдицированные кредиты под торгово-ориентированные сделки и прочее. В течение 2004 года он осуществил торгово-экспортные и импортные операции объемом около 35 % аналогичных операций в банковском секторе Республики, что составило в абсолютных показателях 153,594 млн. тенге или 1,065 млн. долларов США.

В 2004 году Банк увеличил свои вложения в высоколиквидные ценные бумаги, которые рассматриваются как безрисковые активы в соответствии с регуляторными требованиями, в 2,2 раза. Средняя доходность ценных бумаг составила 11,6 % годовых.

Банк активно осуществляет операции с Евробондами Республики Казахстан как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

По итогам 2004 года Банк был признан абсолютным лидером на Казахстанской фондовой бирже KASE, что было отмечено специальным дипломом. Общая доля АО «Банк ТуранАлем» от объема сделок на биржевом рынке превысила 15 % по государственным ценным бумагам.

Динамичное расширение корреспондентской сети, совершенствование отношений с банками-корреспондентами, оптимизация системы корсчетов дали

возможность Банку значительно увеличить круг своих контрагентов. Банк обладает многолетней безупречной репутацией на межбанковском рынке. Структура зарубежной корреспондентской сети Банка охватывает крупнейшие банки в международных финансовых центрах и позволяет в режиме реального времени осуществлять все виды международных расчетов.

Расширение географии и повышение эффективности проведения банковских операций достигалось за счет развития корреспондентской сети, углубления сфер сотрудничества с казахстанскими и зарубежными банками, внедрения новых форм работы с корреспондентами.

По состоянию на конец 2004 года банки-корреспонденты в СНГ и Балтии имеют в АО «Банк ТуранАлем» 127 счетов «Лоро» в тенге и иностранной валюте.

В январе 2005 года Банк разместил еврооблигации на сумму 350 млн. долларов США. Привлеченные от выпуска еврооблигаций средства планируется использовать для целей кредитования реального сектора экономики страны.

В феврале дочерняя компания в Москве ООО «ТуранАлем Финанс» разместило двухмесячные вексельный заем - на сумму 305 млрд. рублей, средства от размещения векселей предназначены для финансирования кредитных операций АО «Банк ТуранАлем».

25 февраля 2005 года подписано соглашение с Европейским Банком Реконструкции и Развития о продлении на следующие два года синдицированного займа, выданного в 2003 году в объеме 30 млн. долларов США.

Банк продолжает дальнейшую реализацию стратегии активной экспансии в странах СНГ и построение банковской сети под брендом «БТА». В начале марта 2005 года были подписаны первые соглашения о сотрудничестве между банком, ассоциацией «Деловой Совет Евраз ЭС» и правительствами Кемеровской, Омской, Челябинской и Астраханской областями Российской Федерации».

30 марта 2005 года Банк получил синдицированный заем в объеме 50 млн. долларов США в формате исламского финансирования от восьми исламских банков.

Концепция деятельности АО «Банк ТуранАлем» на перспективу предусматривает приоритетное отношение к персональному обслуживанию постоянных клиентов и подразумевает динамичное развитие основных направлений работы: привлечение срочных депозитов, увеличение объема кредитования населения и развитие сферы применения платежных карт и другие, на уровне стандартов, принятых в ведущих зарубежных банках /26/.

2.2 Анализ финансового состояния АО «Банк ТуранАлем»

Рациональное руководство и целенаправленная политика АО «Банк ТуранАлем» позволяют сохранять динамику развития, профессиональный

потенциал, достойное место на финансовом рынке Казахстана и укреплять признание международных компаний и партнеров.

АО «Банк ТуранАлем» успешно закончил очередной (2004) финансовый год, что подтверждается соответствующими показателями деятельности (таблица 6).

Таблица 6

Показатели	Основные показатели деятельности АО «Банк ТуранАлем» млн. тенге			
	2001	2002	2003	2004
Активы	157,29	224,96	369,98	613,22
Обязательства	141,64	204,81	340,31	561,74
Капитал	14,84	19,14	29,67	51,49
Чистый процентный доход	8,974	12,309	14,975	23,601
Непроцентный доход	5,809	7,282	12,880	15,459
Чистый доход	1,591	3,468	4,819	7,026

Благодаря взвешенной политике Банка, направленной на рост абсолютного объема прибыли при обеспечении надежности и поиск эффективных сфер приложения капитала, финансовые результаты АО «Банк ТуранАлем» остаются высокими среди банков республики (рисунок 13 и 14).

Доля ведущих банков республики по собственному капиталу на 1 января 2005 года

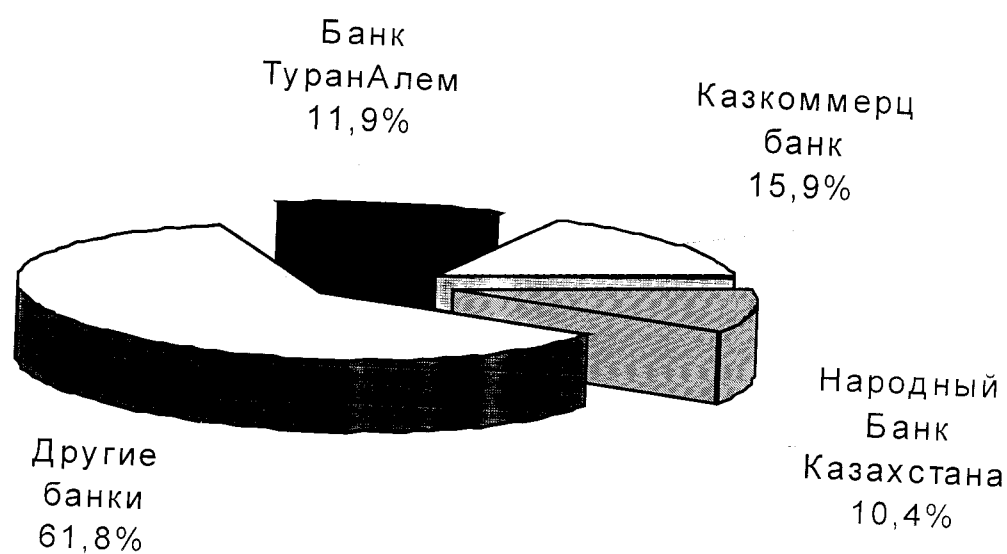


РИСУНОК 13

Доля ведущих банков республики по совокупному объему активов на 1 января 2005 года

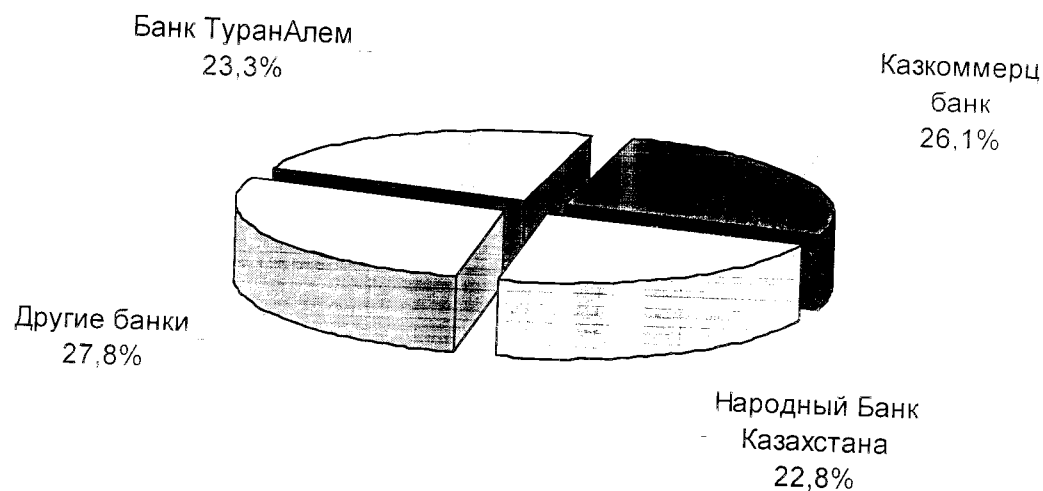


РИСУНОК 14

Преследуя достижение поставленных целей АО «Банк ТуранАлем», уделяет повышенное внимание сбалансированности активов и пассивов.

Банк поддерживает достаточный уровень ликвидности, позволяющий своевременно исполнять свои обязательства перед клиентами. Рост собственного капитала и привлеченных средств способствует расширению активных операций Банка. В течение 2004 года наблюдался значительный рост активов Банка, которые по сравнению с предшествующим годом увеличились в 1,9 раза с 369,98 млн. тенге до 613,22 млн. тенге (рисунок 15).

Активы АО «Банк ТуранАлем»

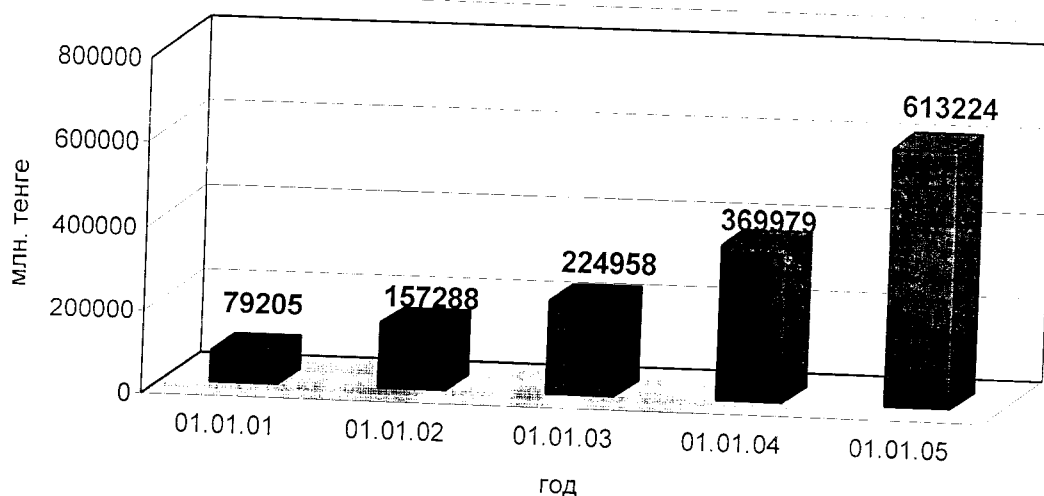


РИСУНОК 15

В целом акцент по размещению активов продолжается смещаться в сторону увеличения доли активных операций с клиентами, в первую очередь, кредитования, поскольку именно этот вид активных операций дает наиболее высокий стабильный доход. Кредитные вложения на конец 2004 года возросли в 1,7 раза и составили 412,017 млн. тенге, или 67,2 % в общей сумме активов (рисунок 16).

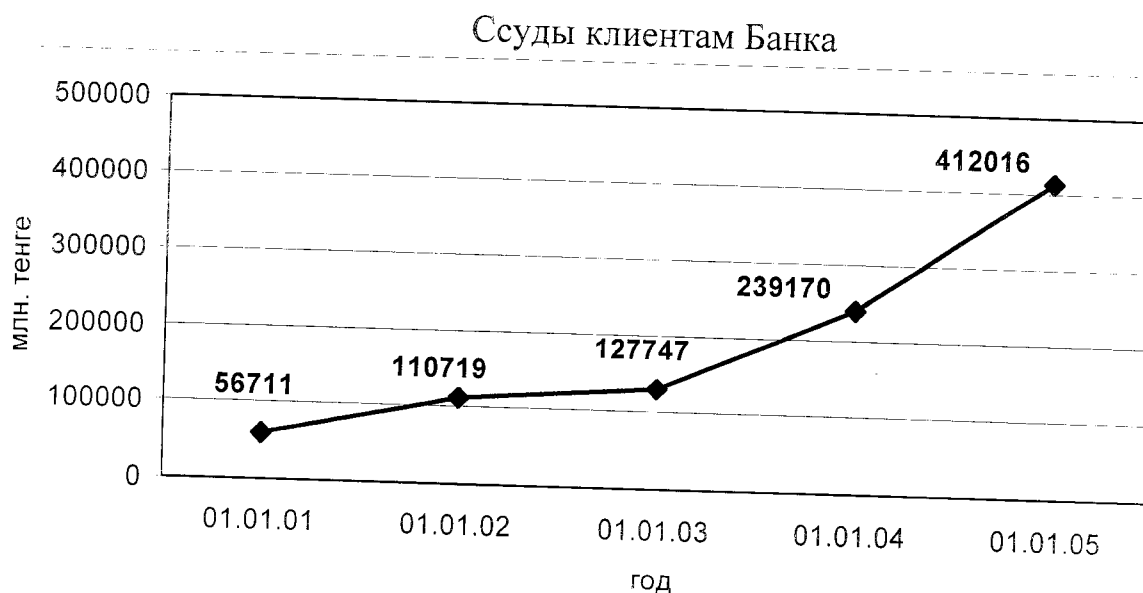


РИСУНОК 16

Быстрыми темпами Банк расширял свою деятельность на рынках ценных бумаг. Объемы вложений в ценные бумаги возросли в 1,7 раза, а их удельный вес в общей сумме активов увеличился с 16,0 % до 16,4 %.

Изменения, происходившие в 2004 году в структуре пассивов, были связаны, как с увеличением собственного капитала, благоприятно отразившимся на показателях надежности Банка, так и привлечением средств клиентов, в том числе и на международном рынке, что связано с ростом доверия со стороны его участников.

Высокое качество и разнообразие предлагаемых услуг позволяют формировать значительную часть ресурсной базы за счет средств, привлеченных в виде остатков на расчетных счетах и депозитов.

Дальнейшая диверсификация операционной деятельности Банка привела к созданию сбалансированной структуры пассивов, оптимально соответствующей характеру финансового рынка, сложившегося на конец 2004 года, и функциям, выполняемым банком на этом рынке (Приложение А).

Лучшим показателем доверия клиентов к Банку являются данные по объемам и активности работы его клиентов. Темпы роста привлеченных средств в 2004 году продолжали оставаться высокими. Общая клиентская база превысила 375,482 млн. тенге и возросла по сравнению с 2002 годом в 3,5 раза.

Сбалансированное увеличение обязательств Банка сопровождалось адекватным приростом капитала. За счет увеличения объема нераспределенной прибыли Банка и роста уставного фонда общий объем собственных средств

увеличился в 1,7 раза и составил 51.489 млн. тенге, доля собственных средств в структуре пассивов составила 8,4 % (рисунок 17).

Собственный капитал АО «Банк ТуранАлем»

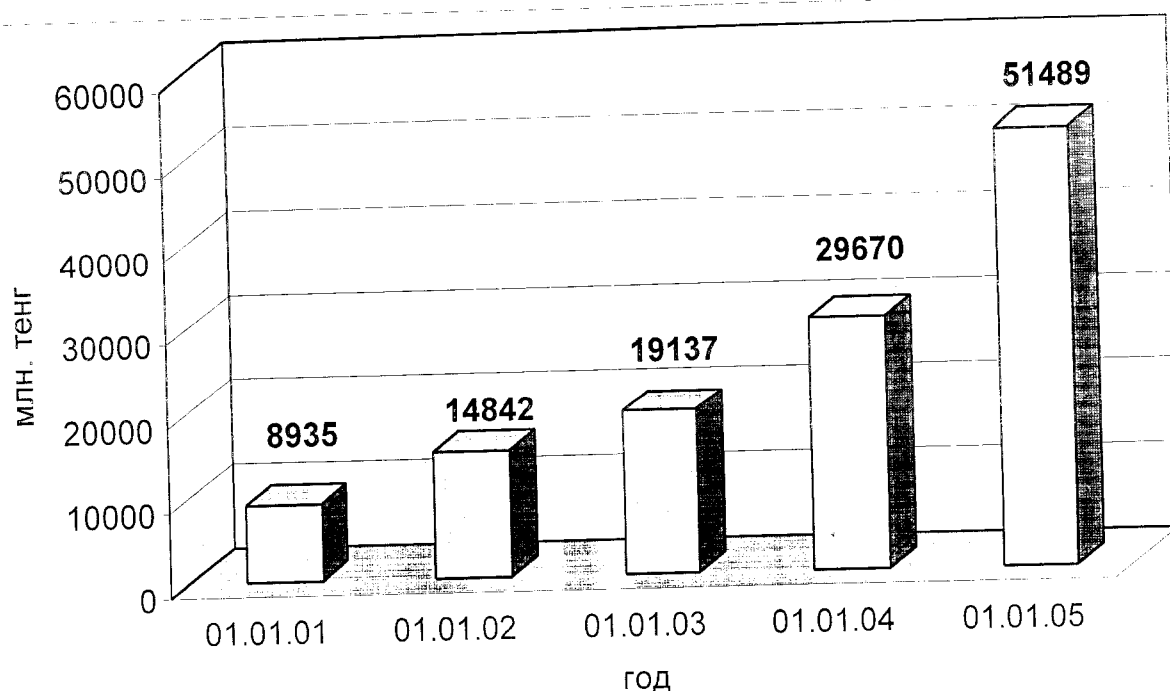


РИСУНОК 17

В 2004 году совокупный доход Банка составил 73,123 млн. тенге и произведены расходы в сумме 66,097 млн. тенге тщательное планирование финансовой деятельности и проводившаяся в течение года оптимизация доходов и расходов, в условиях продолжающейся диверсификации банковских операций, способствовали улучшению структуры доходов и расходов.

Во всех операциях Банк сочетает высокую стабильность и надежность с возможностью получения оптимальной прибыли. Наибольшее влияние на формирование финансового результата деятельности Банка оказали операции на валютном, фондовом рынках, ссудные операции (Приложение Б).

Первое место в 2004 году, как и в предшествующих периодах, в структуре доходов Банка занимают процентные доходы 65,7 % (от кредитных операций – 58,8 %) (рисунок 18).

В структуре расходов наибольший удельный вес занимают расходы, связанные с выплатой вознаграждения – 25,718 млн. тенге или 52,3 %, а также ассигнования на обеспечение – 30,4 %. Это связано с ростом клиентской базы, расширением сети расчетно-кассовых отделов, увеличением количества и расширением спектра услуг, предоставляемым клиентам, развитием документарного бизнеса (рисунок 19).

АО «Банк ТуранАлем» показывает высокую эффективность работы при взвешенном управлении рисками и соблюдении экономических нормативов и соотношений, определяющих оптимальный уровень ликвидности.

Структура доходов АО «Банк ТуранАлем»

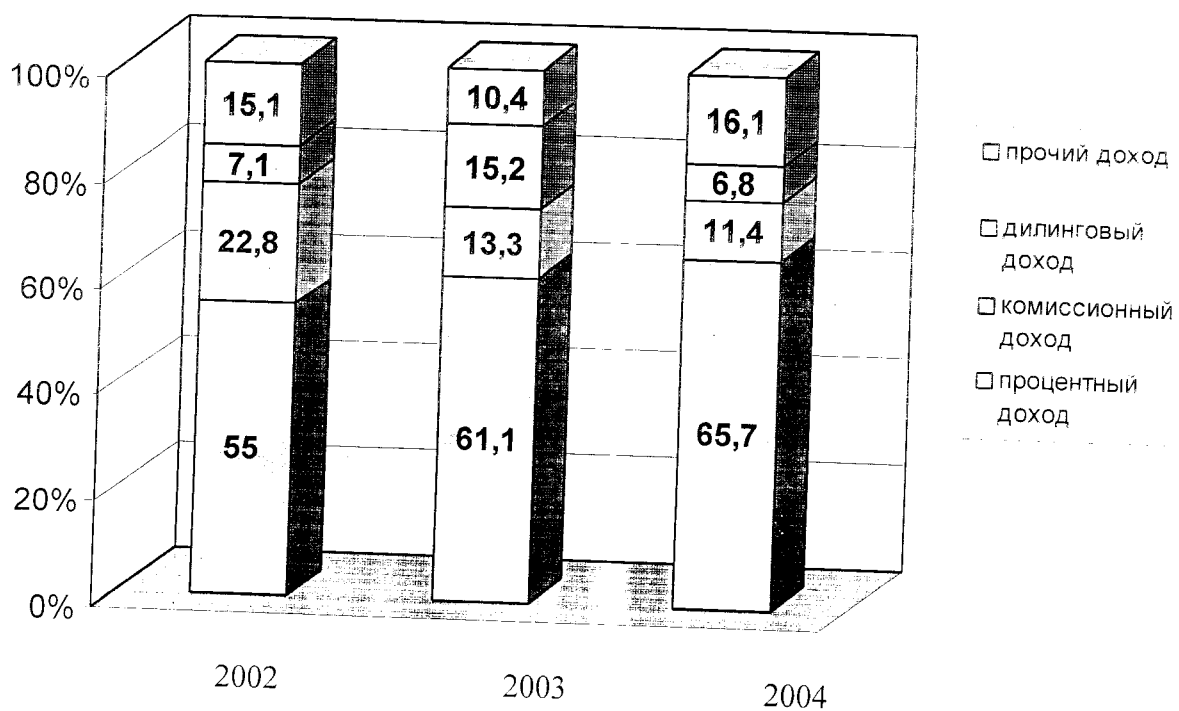


РИСУНОК 18

Структура расходов АО «Банк ТуранАлем»

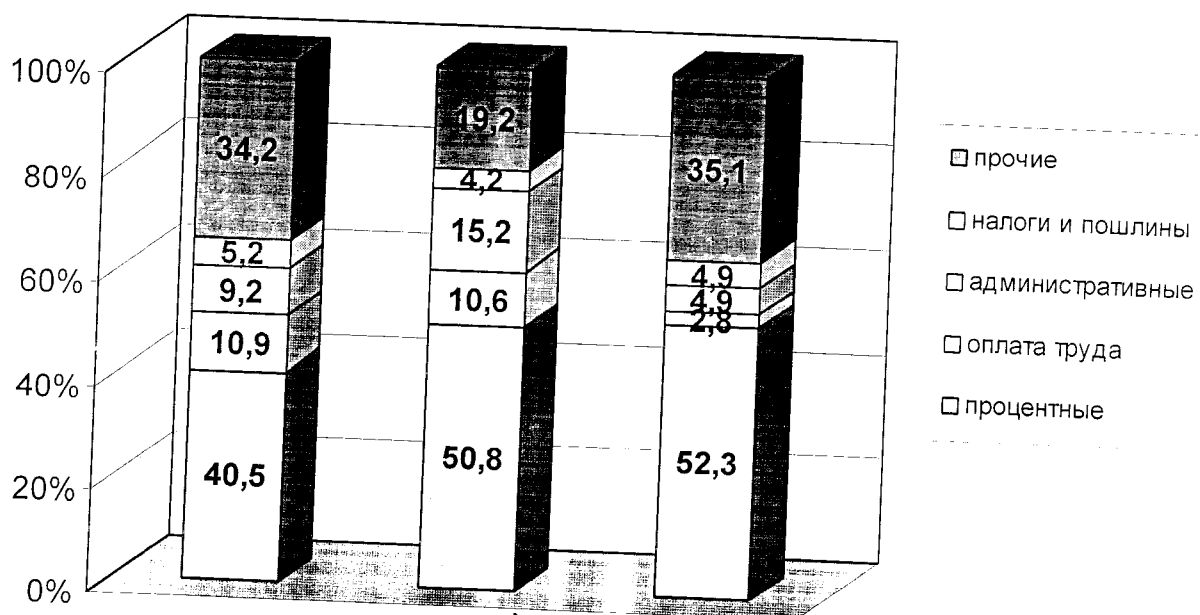


РИСУНОК 19

Анализ рыночной ситуации и гибкость подхода способствовали решению задач и достижению поставленных целей. Успехи, достигнутые Банком в предыдущие годы деятельности, дают основание полагать, что тенденции роста сохранятся и в дальнейшем.

Улучшение основных показателей достигалось как за счет интенсивных, так и экстенсивных факторов развития Банка, что позволило Банку в 2004 году существенно укрепить его позиции как крупнейшего финансово-кредитного института республики, представленного во всех ключевых в экономическом отношении регионах Казахстана.

2.3 Анализ депозитных операций АО «Банк ТуранАлем»

На сегодняшний день АО «Банк ТуранАлем» предлагает клиентам широкий выбор вкладов в национальной и в иностранных валютах, как текущие, так и срочные вклады с различными сроками действия и разнообразными условиями, учитывающими потребности различных слоев населения. Это привлекательные для клиентов Банка депозиты с фиксированными ставками вознаграждения, такие как «Золотая осень», «Зимушка зима», «Солнышко», «Радуга» и другие, депозиты с выплатой вознаграждения в момент помещения денег на счет «Люкс», с ежемесячной выплатой вознаграждения «Платинум», «Формула успеха». Разработка каждого нового вклада осуществляется с учетом реальных финансовых возможностей и потребностей различных групп потенциальных клиентов (Приложение В).

Разнообразные условия вкладов, учитывающие интересы вкладчиков и обеспечивающие удобный режим функционирования счета и начисления процентов позволяют обеспечить прирост стабильного источника ресурсов Банка.

При определении процентной политики по привлекаемым депозитам Банк исходит из сложившейся и прогнозируемой доходности по операциям Банка, анализа статистических данных об уровне доходов населения, данных социологических и маркетинговых исследований, анализа ставок вознаграждения по депозитам, предлагаемых банками-конкурентами, экономической ситуации в Республике Казахстан.

Анализ депозитной деятельности АО «Банк ТуранАлем» за 1999-2004 годы показывает, что происходит общее увеличение депозитной базы за счет вливания в банковскую систему новых, ранее не размещенных, сбережений и вследствие влияния таких факторов, как расширение спектра предлагаемых депозитов, гибкое регулирование ставок вознаграждения, ведение активных рекламных и PR-кампаний, акций по привлечению клиентов - проведение розыгрышей призов.

Наряду с привлекательной депозитной политикой росту депозитной базы способствовало вступление всех крупных казахстанских банков в Фонд гарантирования (страхования) вкладов физических лиц. Данный факт положительно отразился на отношении вкладчиков к банковской структуре в целом, так как надежность банка – это один из самых важных критериев при выборе банка. АО «Банк ТуранАлем» стал первым участником системы

гарантирования (страхования) вкладов физических лиц. Также не менее важным фактором является и относительная стабильность экономики (низкий уровень инфляции).

На 31 декабря 2004 года объем привлеченных депозитов увеличился до 368237 млн. тенге или в 2.6 раза по сравнению с предыдущим 2003 годом – 139224 млн. тенге. (таблица 7).

Таблица 7

Депозиты клиентов, всего (млн. тенге)			
Депозиты клиентов	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004
ВСЕГО	105298	139224	368237
в том числе:			
Обязательства перед клиентами до востребования	33695	41708	60269
Обязательства перед клиентами срочные	71603	97516	307968
из них:			
Корпоративные	58545	70728	219885
Розничные	46753	68496	148382

На конец 2004 года в АО «Банк ТуранАлем» было сосредоточено 29,6 % всех депозитов населения Республики Казахстан (рисунок 20). Основными конкурентами Банка являются АО «Казкоммерцбанк», АО «Народный Банк Казахстана».

Доля АО «Банк ТуранАлем» на депозитном рынке Казахстана

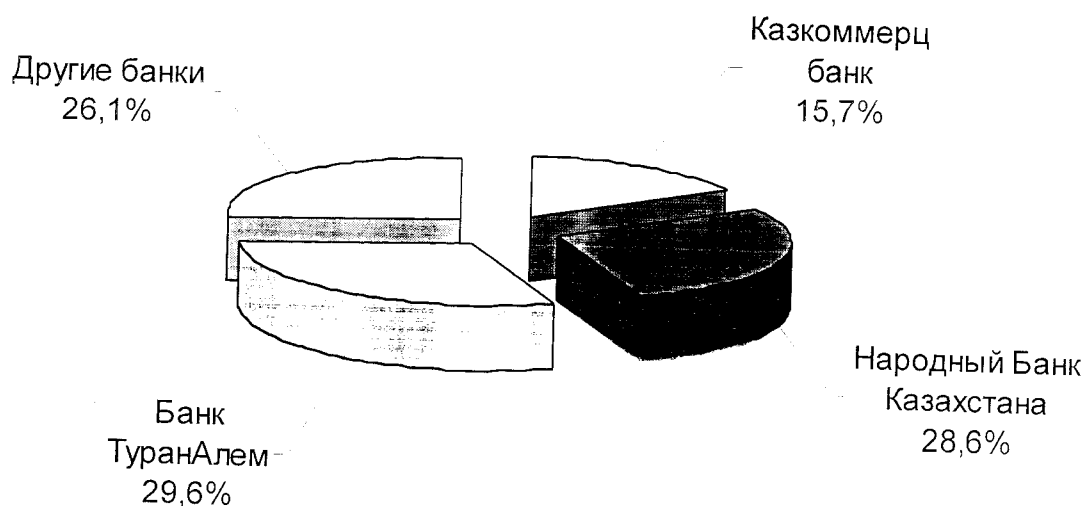


РИСУНОК 20

Накопленный опыт показывает, что до 70% вкладов населения хранятся в течение длительных сроков без снятия или выплат с дальнейшим дополнительным переоформлением. Вторая по величине филиальная сеть, привлекательные условия розничных депозитов, продолжающийся процесс консолидации в банковском секторе являются предпосылками к расширению позиций в этой области.

Из приведенных выше данных видно, что в 2004 году произошли изменения в структуре пассивов, связанные как с увеличением собственного капитала, благоприятно отразившемся на показателях надежности Банка, так и с привлечением средств клиентов, в том числе и на международном рынке, что связано с ростом доверия со стороны его участников (таблица 7).

Обязательства по срочным депозитам за 2004 год увеличилась на 210 452 млн. тенге, или в 3,1 раза по сравнению с предыдущим годом, и составила на 31 декабря 2004 года 307 968 млн. тенге (рисунок 21).

Активное привлечение Банком срочных депозитов позволило ему улучшить показатели ликвидности, а клиентам Банка дало возможность повысить доходность своих временно свободных активов.

Средства до востребования возросли против 31 декабря 2001 года на 7,206 млн. тенге или в 1,3 раза и составили на конец 2002 года - 33,695 млн. тенге (рисунок 22).

Срочные депозиты клиентов АО «Банк ТуранАлем»

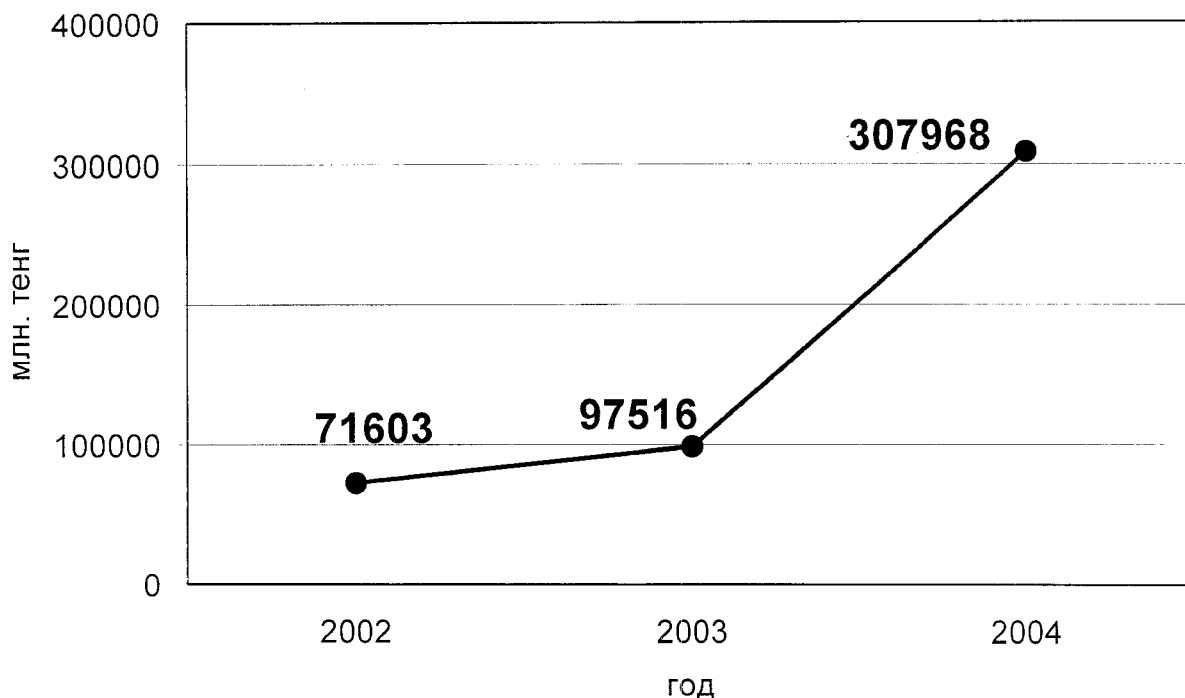


РИСУНОК 21

Средства до востребования АО «Банк ТуранАлем»

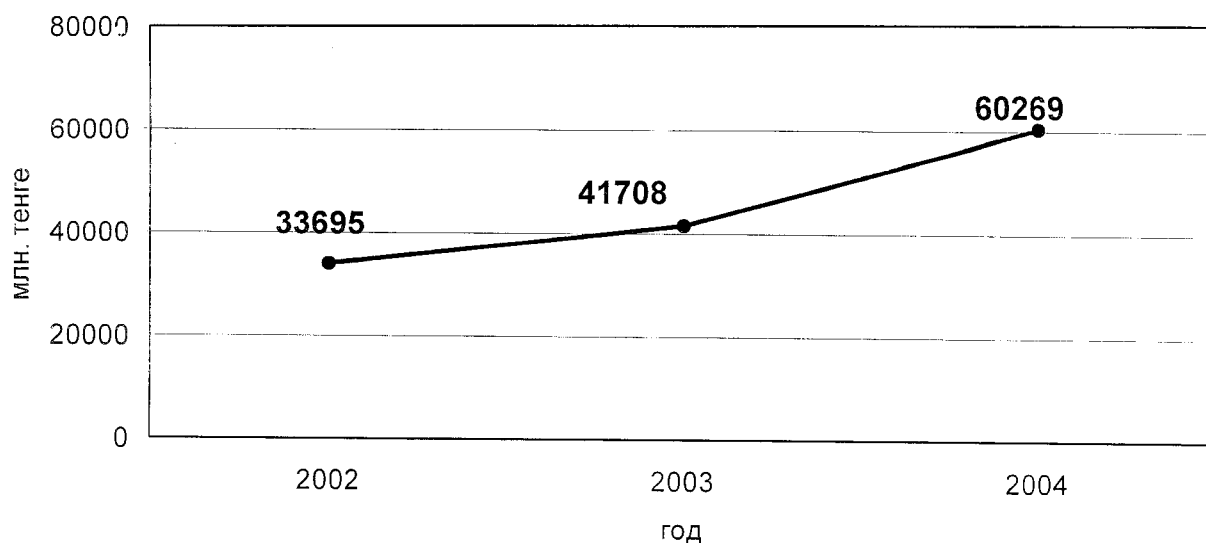


РИСУНОК 22

Объем привлеченных срочных депозитов в тенге составил 274 399 млн. тенге или 89,1 %, в валюте – 31 104 млн. тенге или 10,1 %, по вкладам «до востребования» в тенге – 38 511 млн. тенге или 63,9 %, в валюте – 21 757 млн. тенге или 36,1 % (рисунок 23).

Структура депозитной базы по валюте

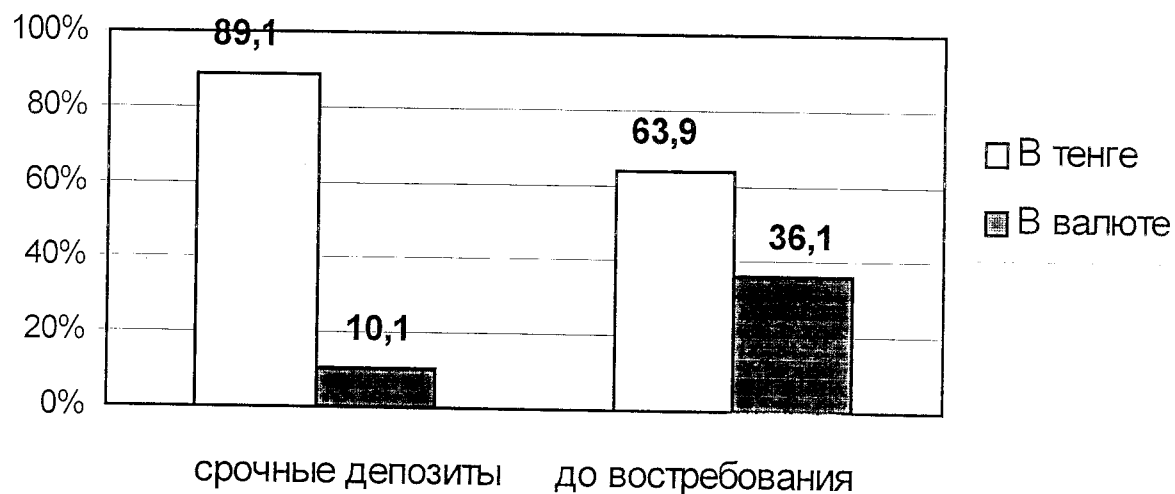


РИСУНОК 23

Со дня вступления в силу Закона РК от 10.07.2003 № 483 – II «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации единой системы государственного

регулирования и надзора финансового рынка и финансовых организаций» с 1 января 2004 года прием депозитов, открытие и ведение банковских счетов физических лиц могут осуществлять только банки – участники системы гарантирования вкладов.

Структура депозитного портфеля АО «Банк ТуранАлем» на 1 января 2005 года в разрезе участия в системе обязательного гарантирования вкладов представлена на рисунке 24.

Текущие счета и вклады физических лиц, являющиеся объектом
обязательного коллективного страхования

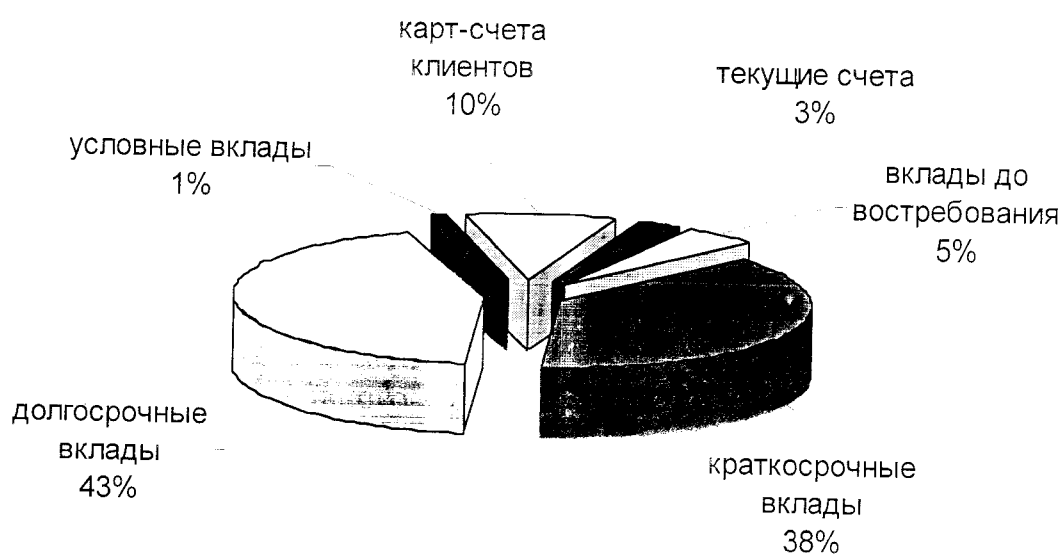


РИСУНОК 24

Анализ клиентской базы проводился по таким направлениям, как возрастной, половой состав, разделение клиентов по суммам депозитов. Данный анализ показал, что в 2004 году 40,3 % контингента вкладчиков банка составляют физические лица:

- в возрасте свыше 60 лет – 32 %;
- вкладчики в возрастной категории от 40 до 59 лет – 49%;
- в возрасте от 26 до 39 лет – 12 %;
- в возрасте до 25 лет – 7% (рисунок 25).

Также из результатов анализа исходит, что 61 % из общего количества вкладчиков имеют вклады в сумме, не превышающей 2000 долларов США; 31% клиентов хранят вклады в размере от 2000 до 5000 долларов; остальные 8% являются владельцами депозитов в размерах более 5000 долларов США (рисунок 26).

Структура клиентской базы АО «Банк ТуранАлем» по возрастному составу

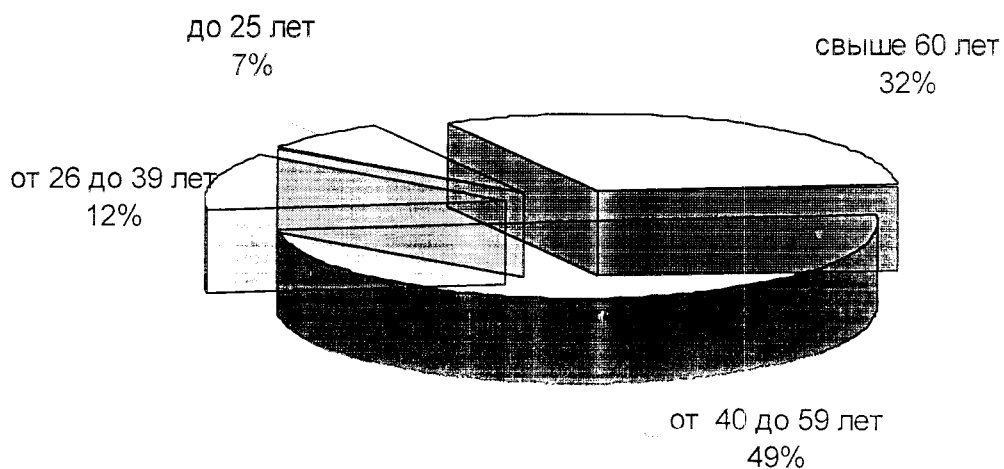


РИСУНОК 25

Структура клиентской базы АО «Банк ТуранАлем» по суммам вкладов

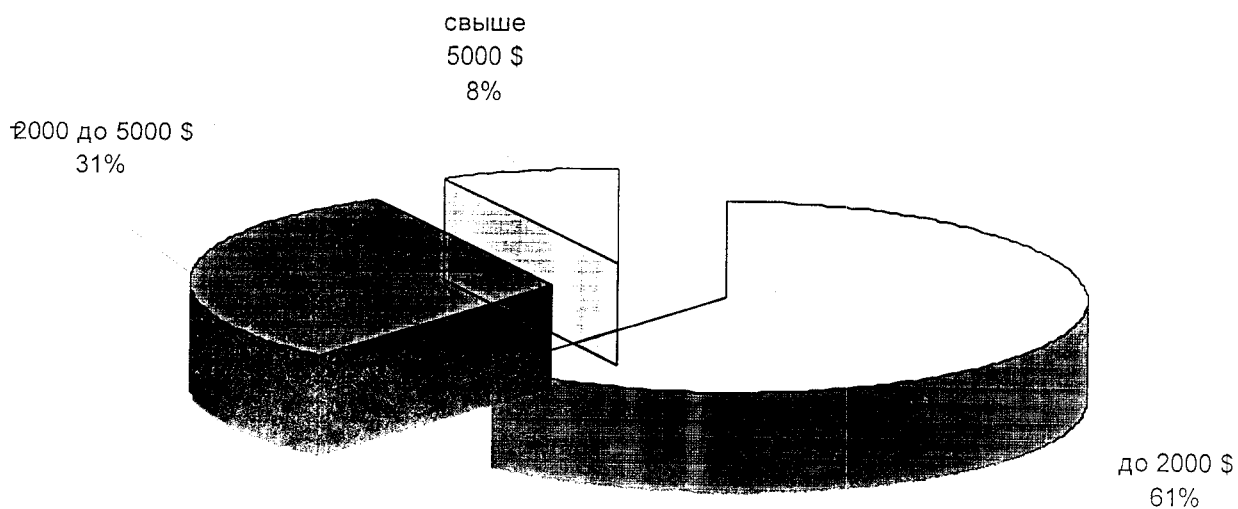


РИСУНОК 26

Проанализировав полученные данные ОАО «Банк ТуранАлем» можно провести SWOT-анализ депозитной деятельности Банка. (таблица 8).

Таблица 8

SWOT анализ (преимущества, недостатки, угрозы, возможности)

Преимущества	Недостатки
Имидж крупного перспективного и известного казахстанского банка.	Отсутствие достаточной информации для существующей и потенциальной клиентуры
В числе лидирующих БВУ в розничном секторе сберегательного бизнеса. Стабильный рост депозитной базы.	Большие затраты по привлекаемым вкладам физических лиц (вознаграждения, страховые платежи в Фонд страхования депозитов)
Широкий спектр депозитов, установленная ниша на рынке срочных депозитов. Предоставление полного комплекса услуг.	Недостаточно подготовленный, неквалифицированный персонал в РКО.
Широкая рекламная кампания.	Слабое программное обеспечение в некоторых филиалах, не позволяющее работать в режиме on-line, в филиалах отсутствие программ для своевременного предоставления необходимой отчетности.
Относительно высокие ставки вознаграждения по депозитам (привлекающие вкладчиков).	
Наличие разветвленной инфраструктуры (филиалы и РКО).	
Высокий уровень обслуживания клиентов	
Первоочередное участие в системе страхования депозитов.	
Скорость передачи информации по филиальной сети.	
Полная оснащенность всей сети АО «Банк ТуранАлем» необходимой мебелью и оргтехникой.	
Возможность быстрого внедрения по филиалам новых технологий и программных средств.	
Возможности	Угрозы
Усовершенствование программных технологий для оперативного предоставления услуг физическим лицам; своевременного и качественного предоставления отчетности в головной банк	Расширение конкурентной базы: усиление позиций АО «Казкоммерцбанк» и выход на депозитный рынок АО «Банка Центркредит», настроенных на ведение агрессивной политики на рынке срочных депозитов, может повлечь сокращение количества потенциальных депозиторов и отток существующих клиентов

Продолжение таблицы 8

Разработка новых банковских продуктов и их качественная реализация	Возможное влияние экономических кризисов стран ближнего зарубежья, несовершенство отечественной банковской системы, являющееся предпосылкой ликвидации отдельных банков, могут повлечь недоверие вкладчиков к банкам вообще и отток сбережений населения из банковской системы
Повышение качества обслуживания клиентов банка: создание VIP-залов, адресная переписка, предоставление услуг телефонного банкинга.	Условие Фонда страхования депозитов о неполном возмещении вкладов физических лиц не устраивает вкладчиков, хранящих крупные вклады, и не повышает в достаточной степени
Повышение квалификации сотрудников подразделений .	Снижение ставок вознаграждения по депозитам может повлечь временный отток вкладчиков
Проведение семинаров между sales-управлениями с целью обмена опытом и идеями по продаже банковских продуктов	Повышение размеров ежеквартальных взносов в Фонд страхования депозитов физических лиц
	Фиксированные ставки вознаграждения по депозитам, в том числе по долгосрочным, влекут повышенные расходы банка в случае понижения рыночных ставок

Таким образом, анализ депозитной деятельности АО «Банк ТуранАлем» показал, что выбранная им стратегия в области привлечения вкладов дает положительные результаты. Вследствие чего происходит заметный рост депозитной базы, способствующий стабильному обеспечению Банка источниками капитала, используемого для финансирования кредитов, приобретения ценных бумаг, и ведущего к получению прибыли для обеспечения долговременного роста Банка.

3 ПЕРСПЕКТИВЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ АО «БАНК ТУРАНАЛЕМ»

3.1 Проблемы формирования депозитной базы коммерческого банка и пути их решения

Устойчивое развитие экономики РК во многом определяется наличием кредитных ресурсов в банках второго уровня, что в свою очередь объясняется наличием депозитной базы в банках второго уровня. Таким образом, формирование депозитной базы является одной из основных задач банков второго уровня.

В настоящее время порядка 60% активов банков второго уровня РК составляют кредиты небанковским юридическим лицам, находясь по этому показателю на одном уровне с банковскими системами США и Японии. Однако по отношению объема кредитов к ВВП, Казахстан отстает от вышеуказанных стран в несколько раз. Казахстану, учитывая современные особенности финансовой системы (высокий удельный вес банковской системы с одной стороны, и маломощность самой банковской системы с другой отстающей по размеру собственного капитала (порядка 4% ВВП) минимум в полтора раза от необходимого уровня (6-7% ВВП), для устойчивого экономического развития необходимо довести удельный вес кредитов в активах до порядка 80%. Сейчас, банки второго уровня РК могут довести этот показатель до более чем 83%. Однако особенности депозитной базы банков второго уровня, а также отсутствие качественных проектов не позволяют быстро и качественно решить этот вопрос.

Характеризуя современное состояние депозитной базы банков второго уровня РК, можно констатировать тот факт, что в банках скопились так называемые «короткие деньги» (до года), а реальному сектору экономики требуются кредиты на 2-3 и более лет. Таким образом, перспективы долгосрочного кредитования реального сектора, напрямую зависят от наличия долгосрочных кредитных ресурсов коммерческих банков. Поэтому, несмотря на довольно стабильное увеличение удельного веса средне- и долгосрочных кредитов, можно сделать вывод, что депозитная база банков второго уровня еще недостаточна адекватна запросам реального сектора экономики. В свою очередь, наличие «длинных денег» необязательно предполагает долгосрочное кредитование, а тем более реального сектора экономики.

Динамика состояния депозитов в банках второго уровня характеризуется следующими основными тенденциями:

- увеличение общего объема и удельного веса депозитов в структуре активов;
- увеличение общего объема депозитов происходит за счет опережающего роста вкладов в иностранной валюте;
- увеличение темпов роста депозитов физических лиц, по сравнению с юридическими лицами, что положительно отражается на удельном весе депозитов физических лиц;

- смена тенденций в опережающем росте срочных депозитов по сравнению с депозитами до востребования. При этом можно выделить такую особенность, что в основном, срочные депозиты увеличиваются за счет роста депозитов: физических лиц в иностранной валюте и юридических лиц в национальной, а депозиты до востребования – за счет депозитов физических лиц в национальной валюте, и юридических иностранной.

Таким образом, можно выделить следующие направления мероприятий по сбалансированию депозитной базы банков второго уровня. Во-первых, необходим комплекс мер по дальнейшему увеличению объема и удельного веса срочных депозитов (а именно, депозитов с более длительными сроками обращения 1 год и более). Во-вторых, необходим ряд мероприятий по борьбе с «долларизацией» депозитов, как формой инвестирования американской экономики.

В связи с этим, можно предложить следующий комплекс мер:

- установление более высокой суммы полной компенсации по срочным вкладам, в случае банкротства банка, со стороны фонда гарантирования вкладов физических лиц (особенно на депозиты, которые хранятся в банках длительный срок);
- при вложении на депозит (с определенными процентами вознаграждения) в национальной валюте на срок свыше 1,5 лет установить страховку в случае резкого изменения валютного курса на 75%, а при вложении на депозит сроком свыше 2-х лет установить 100 % страхование со стороны фонда гарантирования вкладов физических лиц;
- установить более высокую ставку резервирования по счетам в иностранной валюте, чем по счетам в национальной валюте.

Для стимулирования срочных депозитов юридических лиц, кроме мер со стороны коммерческих банков, целесообразно принять следующие меры со стороны государства, которое заинтересовано в этом не меньше, чем коммерческие банки, так как государство через оптимизацию нормативно-правовой базы в данной сфере, окажет действенную поддержку процессу формирования депозитной базы банков второго уровня посредством осуществления следующих мер:

- снизить налоговые ставки для клиентов банка (юридических лиц), по процентам от срочных депозитов, т.е. они должны быть ниже, чем по депозитам до востребования. Сейчас юридические лица уплачивают 15% с дохода по процентам от депозитов, необходимо снизить налог по срочным депозитам со сроком более 1 года до 10% и до 5% свыше 1,5 лет. В связи с чем внести изменения в Налоговый кодекс.
- необходимо увеличить срок депозитов накопительных пенсионных фондов (НПФ), т.е. в настоящее время НПФ разрешено вкладывать средства на депозиты в банки второго уровня сроком до 3 месяцев. Необходимо разрешить НПФ вкладывать на депозиты сроком 1 год и более, однако учитывая недавний опыт с разорившимися банками и особую социальную роль НПФ следует, во-первых, ограничить круг банков, в которых разрешено делать вклады НПФ сроком более 3 месяцев (банки 1 группы),

во-вторых, разрешить НПФ инвестировать в 1 («разрешенный») банк не более 15% от лимита вложений на депозиты банков второго уровня, в-третьих, создать фонд страхования срочных депозитов юридических лиц для страхования срочных депозитов сроком не менее года, в связи с чем внести изменения в Правила осуществления инвестиционной деятельности компаниями по управлению пенсионными активами.

- снижение ставок налогообложения с дохода банков от предоставления ссуд;
- введение практики использования льготных процентных ставок по долгосрочным кредитам предприятий, имеющих в данном банке хорошую кредитную историю;

Финансовое участие государства также может иметь следующие основные формы:

- регулярные взносы в фонд гарантирования вкладов, т.е. государство вносит равные суммы с банками-участниками или же обязуется пополнять страховой фонд по мере необходимости;
- государство обеспечивает резервные средства для пополнения фонда, т.е. фонду законодательно предоставлено право заимствовать по мере необходимости у государства до определенной суммы. Или же Национальный банк принимает на себя обязательства по поддержанию резерва страхового фонда на определенном уровне.

Наличие вышеуказанных мер по поддержанию фонда гарантирования вкладов со стороны государства означает его первоочередную заинтересованность в нормальном функционировании фонда, а следовательно и в формировании депозитной базы.

Формирование депозитной базы, способной удовлетворить потребности экономики страны в долгосрочных финансовых вложениях, должно включать следующие аспекты:

- расширение долгосрочной депозитной базы, посредством увеличения ставок вознаграждения по срочным депозитам по сравнению с депозитами до востребования;
- введение ограничения права клиента досрочно расторгать договор вклада с банком.

Таким образом, расширение депозитной базы в банках второго уровня представляет собой один из ключевых элементов процесса активизации банковского кредитования экономики страны. Вместе с тем, формирование депозитной базы банков второго уровня потребует комплексной и структурной перестройки отечественной экономики, которая предполагает решение следующих задач:

- совершенствование вопросов налогообложения, в части снижения ставок с дохода банков и промышленных предприятий, взаимосвязанных условиями долгосрочного кредитования;
- выработка законодательно-нормативных актов в области процентной политики;
- расширение практики рефинансирования банков, активно кредитующих промышленность;

- разработка приоритетов кредитной поддержки отраслей промышленности, обеспечивающих существенный рост и структурную перестройку производства;
- разработка системы государственных гарантий по обеспечению финансовых льгот, компенсирующих высокие кредитные риски и низкую прибыль банков;
- расширение и оптимизация депозитной базы банков второго уровня путем проведения гибкой депозитной и кредитной политики.

3.2 Совершенствование депозитной политики АО «Банк ТуранАлем»

Рассматривая депозитную политику банка как один из элементов банковской политики в целом, необходимо исходить из того, что основной целью депозитной политики является привлечение как можно большего объема денежных ресурсов по наименьшей цене. Успешная реализация этой многогранной цели депозитной политики банка предполагает решение в процессе ее формирования таких задач, как:

- содействие в процессе проведения депозитных операций получению банковской прибыли или созданию условий для получения прибыли в будущем;
- поддержание необходимого уровня банковской ликвидности;
- обеспечение диверсификации субъектов депозитных операций и сочетание разных форм депозитов;
- поддержание взаимосвязи и взаимной согласованности между депозитными операциями и операциями по выдаче ссуд по суммам и срокам депозитов и кредитных вложений;
- минимизация свободных средств на депозитных счетах;
- проведение гибкой процентной политики;
- постоянное изыскание путей и средств уменьшения процентных расходов по привлеченным ресурсам;
- развитие банковских услуг и повышение качества и культуры обслуживания клиентов.

В данном вопросе целесообразно также рассмотреть механизм формирования депозитной политики коммерческого банка, который схематично представлен на рисунке 27.

От эффективности функционирования данного механизма во многом зависит успешное выполнение целей и задач, которые ставятся банком в процессе разработки и проведения депозитной политики.

Каждый из этапов формирования депозитной политики коммерческого банка непосредственно связан с остальными и является обязательным для формирования оптимальной депозитной политики и правильной организации депозитного процесса. В процессе разработки механизма депозитной политики банка принимают участие различные структурные подразделения банка.

В контексте данного вопроса также необходимо отметить, что важным фактором, определяющим ликвидность банка, является качество его депозитной базы. Критерием качества депозитов является их стабильность. Чем больше стабильная часть депозитов, тем выше ликвидность банка, поскольку в этой части аккумулированные ресурсы не покидают банк. Увеличение стабильной части депозитов снижает потребность банка в ликвидных активах, так как предполагает возобновляемость обязательств банка.

Схема формирования депозитной политики коммерческого банка



РИСУНОК 27

Тенденция сложившейся банковской практики свидетельствует, что формирование депозитной базы любого коммерческого банка, как процесс сложный и трудоемкий, связано с большим количеством проблем как субъективного, так и объективного характера.

К субъективным проблемам относятся такие, как:

- масштабы деятельности и слабая капитальная база казахстанских коммерческих банков;
- отсутствие большой заинтересованности руководства банка в привлечении средств клиентов, особенно населения, что продиктовано тактическими и стратегическими целями и задачами банка;
- недостаточный уровень и качество высшего и среднего менеджмента;
- отсутствие в большинстве банков научно-обоснованной концепции проведения депозитной политики;
- недостатки в организации депозитного процесса: отсутствие соответствующего подразделения в банке; низкий уровень постановки

маркетинговых исследований депозитного рынка; ограниченный спектр предлагаемых депозитных услуг и так далее.

Среди объективных факторов выделяются следующие:

- прямое и косвенное воздействие государства и государственных органов на коммерческие банки;
- межбанковская конкуренция;
- состояние денежного и финансового рынка Казахстана.

Оптимизация депозитной политики банка – это сложная многофакторная задача, в основу решения которой, по нашему мнению, следует положить учет интересов экономики страны в целом, коммерческого банка, как субъекта экономики, клиента и персонала банка.

Очевидно, что их интересы далеко не всегда совпадают. Поэтому оптимальная депозитная политика предполагает прежде согласование их интересов.

Итак, критерии оптимизации следующие:

- взаимосвязь депозитных, кредитных и прочих операций банка для поддержания стабильности банка, его надежности, финансовой устойчивости;
- диверсификация ресурсов банка с целью минимизации риска;
- сегментирование депозитного портфеля (по клиентам, продуктам, рынкам);
- дифференцированный подход к различным группам клиентов;
- конкурентоспособность банковских продуктов и услуг;
- необходимость эффективной комбинации ресурсов, обеспечение оптимального сочетания стабильных и «летучих» ресурсов при увеличении доли стабильных ресурсов в депозитном портфеле банка в условиях повышенных рисков (в т.ч. по депозитным операциям);
- учет концепции жизненного цикла в процессе формирования гаммы вкладов и депозитного портфеля в целом.

В целях совершенствования депозитной политики коммерческого банка необходимо следующее:

- каждый коммерческий банк должен иметь собственную депозитную политику, выработанную с учетом специфики его деятельности и критериев оптимизации этого процесса;
- необходимо расширение круга депозитных счетов юридических и физических лиц сроком «до востребования», что позволит даже в условиях незначительных финансовых накоплений полнее удовлетворять потребности клиентов банка и повысить заинтересованность инвесторов в размещении своих средств на счетах в банке;
- в качестве одного из направлений совершенствования организации депозитных операций возможно использование различных видов счетов для всех категорий вкладчиков и повышение качества их обслуживания;
- индивидуальный подход (стремление банка предоставить клиенту особые льготы);

Таковы некоторые возможные пути совершенствования депозитной политики коммерческого банка и повышения ее роли в обеспечении его устойчивости.

Банку нужен комплексный подход, который выражается как в разработке теоретических основ, приоритетных направлений депозитной политики банка с точки зрения стратегии его развития, так и в определении наиболее эффективных и оптимальных для данного этапа развития банка тактических приемов и методов ее реализации.

Для совершенствования депозитной политики банку необходимо заострить свое внимание на маркетинговых и финансовых инструментах (рисунок 28)

Инструменты совершенствования депозитной политики АО «Банк ТуранАлем»



РИСУНОК 28

Банку нужно обращать внимание на специфические принципы депозитной политики, поскольку к ним относятся принципы обеспечения оптимального уровня издержек банка, безопасности проведения депозитных операций, надежности, поскольку банк, осуществляя аккумуляцию временно свободных денежных средств с целью их последующего размещения, стремится получить доход не любой ценой, а с учетом реалий рынка, на котором он осуществляет свою деятельность. Соблюдение перечисленных принципов позволяет банку сформировать как стратегические, так и тактические направления в организации депозитного процесса, обеспечивая тем самым эффективность и оптимизацию его депозитной политики.

При привлечении денежных средств право выбора остается за клиентом, а банк вынужден вести нередко жесткую конкуренцию за вкладчика, потерять которого довольно легко. Ограниченность ресурсов, связанная с развитием банковской конкуренции, ведет к тесной привязке к определенным клиентам. Если круг этих клиентов узок, то зависимость от них банка очень высока. В части пассивных операций выбор банка обычно ограничен определенной группой клиентуры, к которой он привязан намного сильнее, чем к заемщикам. Вследствие этого в сложившейся ситуации для решения проблемы формирования ресурсной базы банка необходимо усилить работу по расширению круга вкладчиков.

Поэтому банку нужна грамотная депозитная политика, в основу которой ставится поддержание необходимого уровня диверсификации, обеспечение возможности привлечения денежных ресурсов из других источников и поддержание сбалансированности с активами по срокам, объемам и процентным ставкам.

На сегодняшний день АО «Банк ТуранАлем» имеет в своем депозитном портфеле более десяти видов депозитов. В период когда на рынке депозитных услуг идет жесткая межбанковская конкуренция, борьба за каждого клиента необходимо расширять свой депозитный портфель, чтобы не оказаться в числе аутсайдеров. С целью расширения своего кредитного потенциала банкам необходимо активизировать свою депозитную политику. Этого можно достичь несколькими способами, в том числе с помощью расширения перечня вкладов.

Для расширения спектра предлагаемых депозитов в АО «Банк ТуранАлем», организовать новые целевые вклады. Так, можно предположить, что для клиентов будут выгодны целевые вклады, выплата которых будет приурочена к периоду отпусков, дням рождений или другим праздникам. Сроки по ним можно определить от шести месяцев до одного года, по желанию клиента по истечении срока, договор можно продлить.

Примером целевого вклада могут стать такие как «новогодний», или «летний отдых», т.е. в течение года банк принимает небольшие вклады на празднование Нового года или отпускную поездку к морю, а в конце года банк выдает деньги вкладчикам, желающие же могут продолжать накопление денег до следующего нового года.

Банку можно предложить новый свой способ привлечения вкладчиков, смысл которого заключается в следующем. Если клиент открывает депозит на срок 13 месяцев, то банк в знак признательности за оказанное доверие сразу же выплачивает вознаграждение за дополнительный, четырнадцатый месяц. Впрочем, "деньги в подарок" - это тоже признак участия в конкурентной борьбе.

В заключение можно сказать, что каждый банк разрабатывает свою депозитную политику, определяя виды депозитов, их сроки и проценты по ним, условия проведения депозитных операций опираясь при этом на специфику своей деятельности и учитывая фактор конкуренции со стороны других банков и инфляционные процессы, протекающие в экономике.

3.3 Казахстанская модель страхования вкладов физических лиц: проблемы и решения

Система страхования вкладов актуальна во всех странах СНГ. Международный опыт показывает, что одним из основных слагаемых доверия клиентов к кредитным организациям выступает гарантирование депозитов. Хорошо продуманная система гарантирования депозитов в сочетании с эффективным банковским надзором, прозрачной системой отчетности и отлаженной законодательной и нормативной базой – ключевые модели финансовой стабильности.

Кризис экономики конца 80-х привел к обесцениванию вкладов населения, в результате чего доверие к банковской системе было существенно подорвано. Восстановление экономики постсоветских государств выявило необходимость в инвестициях, причем одним из наиболее эффективных источников инвестиций являются денежные сбережения населения. Республика Казахстан первой из стран СНГ ввела систему гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц. Несмотря на первенство, казахстанская модель страхования имеет существенные недостатки, ущемляющие права вкладчиков и ставящие под сомнение эффективность функционирования системы гарантирования вкладов. Поэтому, очень важно раскрыть суть этих недостатков и предложить пути их решения.

Систему защиты депозитов можно разделить на два принципиальных типа: кодифицированные и некодифицированные. Некодифицированная система защиты основывается на гарантиях со стороны государства вкладов в банках. Кодифицированная система защиты депозитов – это наличие законодательно регламентированной системы страхования, где определены типы институтов, участвующих в страховании; виды обязательств, подлежащих защите; границы страхования, в том числе лимиты страховых взносов и лимиты страховых выплат; процедура страховых выплат; право управления фондом страхования депозитов; определение неплатежеспособности банка. Итак, участие в системе гарантирования во многих странах является обязательным условием при выдаче лицензии или иного разрешения о предоставлении права на прием депозитов физических лиц. Так, например, в Европе – только Швейцария и Македония, в Азии – Шри-Ланка, Тайвань и Микронезия сохранили принцип добровольности участия банков.

Принцип участия в Казахстанской системе гарантирования невозможно отнести к добровольному или обязательному. Так, согласно Постановлению Правления Национального Банка РК от 05.11.1999 №340 банк становится участником системы обязательного коллективного гарантирования вкладов при наличии прямого указания в лицензиях на осуществление банковских операций, на право приема депозитов, открытие и ведение банковских счетов физических лиц. То есть сам Национальный Банк вправе обязывать банки участвовать в системе гарантирования. Однако при создании Фонда гарантирования не был предусмотрен порядок участия банков, уже имеющих

лицензии. Также среди нынешних банков-участников отсутствуют банки, которые стали участниками на основании лицензии.

Обязательное участие на основе лицензии на право приема депозитов должно существенно усилить систему гарантирования и повысить защиту вкладчиков, так как сейчас существуют банки, которые имеют лицензию на прием депозитов, не участвуя в системе гарантирования вкладов. Среди видов обязательств, подлежащих защите законодательством всех государств, имеющих системы гарантирования, являются вклады физических лиц, рядовых вкладчиков, однако необходимо отметить, что не все вклады физических лиц подлежат гарантированию. Так, различными вариантами законопроекта о гарантировании в России предлагается страхование всех срочных депозитов физических лиц. Что касается казахстанского Фонда, то Национальный Банк объявил о гарантировании срочных депозитов, однако, ставя своей целью увеличение депозитной базы, установил исключения в отношении объектов страхования.

Существенным недостатком казахстанской модели является факт исключения страхования срочного депозита, ставка вознаграждения по которому превышает на день заключения договора банковского вклада предельные величины ставок вознаграждения по вкладам (депозитам), рекомендуемым Советом директоров Фонда. Сравнительный анализ ставок вознаграждения, рекомендованный Советом директоров Фонда, и ставок вознаграждения, предлагаемых банками второго уровня, которые, естественно, пользуются большим спросом, показал, что существенная доля депозитов, размещаемых сегодня, не застрахована, хотя банки являются участниками Фонда гарантирования, а рядовые вкладчики не информированы должным образом об этих исключениях. Наличие данного исключения не вполне отражает интересы вкладчиков, так как за этой нормой скрывается лишь желание обезопасить Фонд от выплаты компенсации вкладчикам обанкротившихся банков. Естественно, что лимит вознаграждения должен быть установлен, дабы исключить злоупотребления банками по предоставлению необоснованно высоких процентов, однако данный лимит должен быть не ниже средневзвешенной ставки вознаграждения, ибо в ином случае страхование теряет всякий смысл, так как основная масса депозитов остается незастрахованной.

Законодательство, регулирующее систему страхования депозитов, часто определяет условия, при которых институт считается неплатежеспособным, и ограничивает процедуру компенсации застрахованных вкладов. Например, в соответствии с Директивой Европейского Союза институт считается неплатежеспособным, если он не возвращает депозит клиенту в течение 10 дней после предъявления требования. В этом отношении казахстанская модель имеет существенный изъян. Так, согласно пункта 5 главы 1 «Правил обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц в банках второго уровня» Фонд выплачивает вкладчику возмещение по вкладу в случае принудительной ликвидации банка-участника, в котором размещен данный вклад (депозит). Закон «О банках и банковской деятельности» не дает четкого определения принудительной

ликвидации. В соответствии с данным законом существует два вида ликвидации банка: добровольная и принудительная / 22 /. Принудительная ликвидация производится по решению суда в случаях, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан в связи с:

- банкротством банка;
- аннулированием лицензий банка на проведение банковских операций по основаниям, предусмотренным банковским законодательством;
- заявлением (иском) уполномоченных государственных органов, юридических или физических лиц о прекращении деятельности банка по другим основаниям, предусмотренным законодательными актами / 23 /.

Практика показывает, что в большинстве банки подвергаются принудительной ликвидации при аннулировании лицензии либо при банкротстве. Важно отметить, что Национальный Банк не склонен инициировать банкротство того или иного банка, так как целью Национального Банка РК является сохранение стабильности банковского сектора, причем зачастую, несмотря на неисполнение банком обязательств перед вкладчиком. Перед тем как начать процедуру банкротства Национальный Банк прибегает к процедуре принудительной консервации, то есть проведению комплекса административных, юридических, финансовых, организационно-технических и других мероприятий и процедур в отношении банка в целях оздоровления его финансового положения и улучшения качества работы. Таким образом, у Национального Банка существует достаточно широкое поле сохранить банк, несмотря на неисполнение им своих обязательств. Согласно Правилам, Фонд не может начать выплату без начала принудительной ликвидации, подтвержденной решением суда, которая, как правило, затягивается на длительный срок. Поэтому, основываясь на опыте зарубежных стран, необходимо выплату Фондом компенсации по вкладу производить не с начала принудительной ликвидации, а с определенного момента неисполнения банком своих обязательств, например в течение 10 дней, как установлено Европейским Союзом.

Казахстанская модель фонда гарантирования – это модель денежного мешка, где все полномочия находятся в руках Национального Банка, которая абсолютно не оправдана. Расширив полномочия Фонда в рамках гарантирования вкладов, существенно повысится эффективность Фонда и освободит его от чрезмерной зависимости Национального Банка, что, в свою очередь, является положительным моментом, ибо цель Фонда гарантирования – защита вкладчиков, а реальная цель Национального Банка – сохранение стабильной банковской системы, что зачастую противоречит интересам вкладчиков.

Объем привлекаемых банками депозитов в основном зависит от следующих 4-х факторов:

- объема денежных доходов населения;
- уровня его доверия банковской системе;
- реальной ставки процента по вкладам;
- уровня развития банковской системы страны и его финансовых продуктов.

Объем денежных доходов населения определяет потенциально возможный объем привлечения вкладов в банковскую систему. Чем больше люди имеют доходов, тем больше они могут сберегать. Кроме того, рост доходов населения сверх прожиточного минимума сопровождается увеличением склонности населения к сбережениям.

Другим важным фактором привлечения сбережений является уровень доверия населения к банковской системе. Данный фактор имеет для вкладчиков большее значение, чем процентная ставка по вкладам, так как связан с риском полной или частичной потери ими своих вкладов в случае, если банк вдруг окажется неплатежеспособным или банкротом.

Уровень доверия населения к банковской системе выполняет в отношении сбережений населения регулирующую функцию. Снижение доверия населения к банковской системе приводит к оттоку денежных средств как национальной, так и иностранной валюты из банковской системы, а рост доверия к ней – к их притоку в нее.

Введенная с 1 июля 2002 года новая сетка возмещения по гарантированным вкладам физических лиц значительно повлияла на объем привлеченных вкладов, однако она все-таки имеет некоторые недостатки.

Во-первых, в связи с развитием экономики Казахстана увеличиваются доходы населения, следовательно, всё большее количество граждан склонны к сбережениям. Анализ клиентской базы по суммам вкладов показал, что около 80 % депозитов находятся в пределах гарантирования. В целях повышения объема привлекаемых ресурсов необходимо увеличить суммы возмещения вкладов как в тенге, так и в иностранной валюте.

Во-вторых, гарантированная Фондом по депозиту «до востребования» сумма в 50 тысяч тенге, намного меньше той, которая находится или может находиться в Банке на данном счете. При повышении данной суммы возмещения значительно увеличатся вклады на счете «до востребования» как на счетах граждан, так и на счетах предприятий.

В-третьих, Казахстанский Фонд гарантирования вкладов охватывает только лишь вклады физических лиц, для значительного прироста ресурсов в банковскую систему необходимо создать Фонд или расширить полномочия уже существующего Фонда по защите вкладов юридических лиц.

И, в-четвертых, сегодня большое количество людей пользуются платежными картами, суммы денежных средств находящиеся на данных счетах не являются объектами страхования вкладов, поэтому в целях притока и сохранения стабильности банковских ресурсов возникает необходимость включения данной категории в систему гарантирования вкладов.

Таким образом, можно сделать вывод, что наша модель гарантирования вкладов требует доработки с учетом мирового опыта с целью защитить интересы вкладчика, увеличить объем привлекаемых депозитов для дальнейшего развития банковской системы в республике, тем более что укрепление доверия населения к банковскому сектору является одной из задач, поставленных Президентом РК перед Национальным Банком Республики Казахстан.

3.4 Сетевой банкинг – как один из перспективных путей развития депозитных операций Банка

Десять лет активных экономических преобразований привели к развитию в Казахстане основных принципов рыночной экономики, главным из которых является свободная конкуренция.

Банковская система развивалась довольно динамично, и на сегодня заполнила всю нишу финансовых услуг населению и предприятиям. Конкуренция между банками второго уровня, ужесточение требований, предъявляемых к банкам и их деятельности, привели к сокращению количества банков на рынке. Увеличение спектра предлагаемых предоставляемых услуг, улучшение качества обслуживания, скидки по услугам – все это результат жесткой конкуренции. Жесткая конкуренция обусловлена тем, что все банковские институты предоставляют однообразную продукцию (услуги) на одном рынке, но лишь по разным ценам.

За эти годы казахстанцы испытали немало трудностей, как в сфере сетевого маркетинга, так и в сфере банков. Многочисленные мошенничества и неудачи в обеих сферах привели к настороженному отношению населения.

Следует задаться вопросом – Возможно ли совмещение двух разных по природе сфер: банковской системы и системы прямых продаж?

Внедрение системы прямых продаж – довольно щепетильная тема. Так как с одной стороны стоит недоверчивое отношение основной массы населения к сетевому маркетингу, а с другой – баснословные прибыли, получаемые с использованием сетевого маркетинга как законными, так и мошенническими организациями. Прежде чем ответить на поставленный вопрос следует установить основные принципы, которым будет соответствовать программа:

- программа действует как вид срочного банковского вклада;
- клиент Банка действует независимо, он не является штатным сотрудником Банка, но действует как представитель Банка;
- банк гарантирует выплатить сумму основного вклада с фиксированным вознаграждением (на сумму собственного вклада);
- дополнительное вознаграждение Клиента зависит от активности Клиента. Условия привлечения дополнительных клиентов и начисление дополнительного вознаграждения оговариваются договором банковского вклада;
- по истечении срока вклада Клиент начинает развитие своей сети сначала (данное условие необходимо во избежание условия развития программы «до бесконечности»). Тем самым, по истечении сроков вкладов происходит обновление сети, и программа развивается сначала.

Для эффективного развития необходимо учитывать интересы всех участников данной программы.

Особенность сетевого банкинга – использование трастовых видов вкладов с применением методов сетевого маркетинга для начисления и выплаты вознаграждения, и привлечения дополнительных денежных вкладов населения в банковскую сферу.

Цель проекта – формирование и стимулирование спроса, расширение объемов предоставляемых услуг, увеличение доходов банка и расширение рыночной доли.

Задача проекта во внедрении основных принципов сетевого банкинга в депозитную политику банка.

Сетевой банкинг приемлем для депозитов и начисления процентов по вкладам. Это эффективный метод привлечения вкладчиков, желающих и способных заниматься привлечением новых клиентов банка. Особенность применения сетевого банкинга в политике начисления и выплаты процентов по депозиту состоит в начислении и выплате вознаграждения с привлекаемых сумм, дополнительно к собственному вознаграждению.

Система вознаграждений крайне выгодна, и эта выгода взаимна: Клиенты программы получают вознаграждение в прямой зависимости от объема привлекаемых средств и их способности привлечь дополнительных Клиентов, Банк получает дешевые дополнительные ресурсы.

Условия «сетевого» вклада. Физическое лицо, вкладывая денежные средства на депозит, получает личный идентификационный номер (ЛИН), в роли которого может выступать номер счета «спонсора», либо номер карточного счета. Данный ЛИН необходим для его последующего указания лицами, привлеченными данным вкладчиком (идентификации «спонсора»). Проценты начисляются от суммы вкладов привлекаемых новых (и последующих) вкладчиков и присоединяются к процентам по вкладу первичного вкладчика.

Одним из вариантов может быть использование трехуровневой системы. Сумма вознаграждения, получаемого первичным вкладчиком (вкладчиком первого уровня) включает в себя процент от собственного вклада и проценты от сумм вкладов привлекаемых лиц (вкладчиков второго и третьего уровней). Причем данная схема начисления процентов сохраняется для всех последующих вкладчиков:

Процент по собственному вкладу + проценты от сумм вкладов привлеченных лиц + проценты от сумм вкладов лиц, привлеченных первично привлеченными вкладчиками

Условия вклада:

- вознаграждение от сумм привлеченных вкладчиков выплачиваются по фактическому сроку хранения собственного вклада и привлеченных вкладов;
- необходимо соблюдение первоочередности по времени вклада (из числа привлекаемых вкладчиков) от раннего к позднему – в случае, если один из участников выбывает, его место занимает более поздно привлеченный вкладчик;
- в случае, если вкладчик привлек более трёх вкладчиков, то ему начисляется дополнительный процент от суммы последующего привлеченного вкладчика, начиная с четвертого (данное вознаграждение ниже чем по третьему уровню);

- если вкладчик не сформировал полную «сеть» (3+9), то Банк выплачивает вознаграждение по той ставке, по которой происходило начисление по собственному вкладу.

Процентная ставка на сумму собственного вклада зависит от размера вклада и срока хранения: чем больше размер вклада и дольше срок хранения, тем выше вознаграждение.

Это разделение необходимо для стимулирования клиентов вкладывать большие суммы на большие сроки.

Вознаграждение, выплачиваемое вкладчику, формируется из следующих сумм:

ИТОГО вознаграждение = 7 % от суммы собственного вклада + 2 % от сумм вкладчиков 2-го уровня + 1 % от сумм вкладчиков 3-го уровня (таблица 9).

Таблица 9

Схема начисления вознаграждения по вкладу

Уровень	Порядок	Сумма вклада	Процентная ставка	Фактический срок хранения		Вознаграждение, получаемое каждым вкладчиком по уровням, от сумм привлеченных вкладчиков
				начало	окончание	
Первый уровень	1	A	7	H	O	$B = A * 7\% / 360 * (O - H)$
Второй уровень	2	A-1	2	H1	O1	$B1 = A-1 * 2\% / 360 * (O - H1)$
	3	A-2	2	H2	O2	$B2 = A-2 * 2\% / 360 * (O - H2)$
	4	A-3	2	H3	O3	$B3 = A-3 * 2\% / 360 * (O - H3)$
Третий уровень	5	A-1,1	1	H1,1	O1,1	$B1,1 = A-1,1 * 1\% / 360 * (O - H1,1)$
	6	A-1,2	1	H1,2	O1,2	$B1,2 = A-1,2 * 1\% / 360 * (O - H1,2)$
	7	A-1,3	1	H1,3	O1,3	$B1,3 = A-1,3 * 1\% / 360 * (O - H1,3)$
	8	A-2,1	1	H2,1	O2,1	$B2,1 = A-2,1 * 1\% / 360 * (O - H2,1)$
	9	A-2,2	1	H2,2	O2,2	$B2,2 = A-2,2 * 1\% / 360 * (O - H2,2)$
	10	A-2,3	1	H2,3	O2,3	$B2,3 = A-2,3 * 1\% / 360 * (O - H2,3)$
	11	A-3,1	1	H3,1	O3,1	$B3,1 = A-3,1 * 1\% / 360 * (O - H3,1)$
	12	A-3,2	1	H3,2	O3,2	$B3,2 = A-3,2 * 1\% / 360 * (O - H3,2)$
	13	A-3,3	1	H3,3	O3,3	$B3,3 = A-3,3 * 1\% / 360 * (O - H3,3)$
ИТОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ, получаемое вкладчиком						$B_{ППВ} = B + B1 + B2 + B3 + B1,1 + B1,2 + B1,3 + B2,1 + B2,2 + B2,3 + B3,1 + B3,2 + B3,3$

Возможны различные варианты с количеством уровней, с которых происходит начисление процентов, размером процентных ставок.

Привлекательность данного депозита для физических лиц состоит в возможности получения процентов от сумм вкладов превышающих сумму собственного вклада, и, в конечном счете, более высокого вознаграждения (зависящего от собственной активности вкладчика) в отличии других видов депозитов.

Эта система позволяет любому вести независимую деятельность безотносительно социального положения, образования, опыта, пола и возраста. Каждый Клиент организывает свою деятельность в соответствии со своими возможностями и желаниями. Лучшей рекламой для любой программы, использующей систему прямых продаж, являются удовлетворенные клиенты – данное условие сохраняется и для сетевого банкинга.

Необходимо сделать ограничение, что сетевой банкинг – это не метод зарабатывания денег, это разновидность депозита – срочного банковского вклада с, можно сказать, «плавающей» процентной ставкой, зависящей в конечном итоге от активности вкладчика.

Привлекательность данного депозита для Банка состоит в низкой себестоимости привлекаемых ресурсов. Себестоимость ресурсов складывается из сумм, затраченных на выплату вознаграждения всей «сети», то есть совокупные затраты на выплату вознаграждения «сети» гораздо ниже, чем общие затраты на выплату вознаграждения (при тех же суммах взносов) при стандартной схеме начисления процентов. При этом самым дешевым ресурсом для Банка являются вклады первого уровня.

Взаимоотношение между людьми – это главный фактор развития проекта. Продвижение проекта производится через сеть клиентов-представителей. В данной системе каждый клиент заинтересован в развитии программы и увеличении числа клиентов (и, соответственно, получаемого клиентом вознаграждения) /24/.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Наш век — это век новых банковских услуг, финансовых новшеств и экспериментов. Совместное влияние дерегулирования финансового сектора, сильно возросшей конкуренции между банками и небанковскими сервисными фирмами, а также появления все новых ограничений на пути получения банковской прибыли вызвали резкое возрастание количества новых и различных вариаций традиционных банковских услуг.

Наиболее известные банковские услуги — предоставление займов и прием вкладов, трастовые услуги частным лицам, продажа страховых полисов, посредничество в операциях с недвижимостью и широкий диапазон международных финансовых операций, услуги по управлению денежной наличностью, предоставление кредитных услуг с использованием пластиковых карточек и другие.

Вклады являются важнейшим фактором производства для банка, основным источником капитала, используемого для финансирования кредитов Банка и приобретения ценных бумаг, помогающего получать прибыль для обеспечения долговременного роста.

Депозитная политика, прежде всего, направлена на привлечение пассивов и управление пассивными операциями Банка, сбалансированными и скоординированными с активными операциями в целях поддержания ликвидности финансовых активов Банка и получения наибольшего вознаграждения по итогам деятельности.

Исходя из поставленной цели магистерской диссертации, были определены основные методы управления депозитными операциями АО «Банк ТуранАлем»:

- формирование оптимальной депозитной политики;
- анализ ресурсной базы;
- гибкое регулирование ставок вознаграждений;
- оптимизация сроков хранения депозитов;
- ведение активных рекламных компаний, предоставление льгот вкладчикам и другие.

Депозитная политика формирует ресурсную базу, определяет и регулирует масштабы рентабельного для Банка и его вкладчиков реинвестирования ресурсов через активные операции. Поэтому в процессе реализации депозитной политики решаются задачи прироста и диверсификации ресурсов, расширение и укрепление клиентской базы, формирование резервов роста собственного капитала Банка посредством процентной политики по привлечению и размещению ресурсов, укрепления устойчивой и надежной позиции Банка на финансовых рынках.

АО «Банк ТуранАлем» является одним из лидирующих Банков на депозитном рынке Казахстана. Стратегия развития Банка направлена на дальнейшее формирование универсального банка с широкими возможностями проведения на финансовом рынке операций по привлечению и аккумулированию сбережений юридических и физических лиц. Разнообразные

условия вкладов, учитывающие интересы вкладчиков и обеспечивающие удобный режим функционирования счета и начисления процентов позволяют обеспечить прирост стабильного источника ресурсов.

Анализ депозитной деятельности АО «Банк ТуранАлем» показал, что за период 2002-2004 года депозитная база Банка увеличилась на 350 %. Обязательства по срочным вкладам и депозитам до востребования в 2004 году возросли в 2,6 раза по сравнению с предыдущим годом. Активное привлечение Банком срочных депозитов позволило ему улучшить показатели ликвидности, а клиентам Банка дало возможность повысить доходность своих временно свободных активов.

Для дальнейшего развития депозитных операций АО «Банк ТуранАлем», на основе проведенных исследований данной дипломной работы можно сделать ряд выводов:

- для увеличения объема депозитных операций необходимо делать упор на маркетинговое исследование рынка;
- как источник банковских ресурсов, больше привлекать на срочные депозиты те ресурсы, которые находятся на текущих счетах клиентов;
- с целью защиты интересов вкладчика и увеличения объема привлекаемых депозитов необходимо усовершенствовать действующую систему гарантирования вкладов физических лиц;
- производить разработку различных программ по привлечению средств населения.

На основе поставленных задач исследования выработался ряд путей по оптимизации управления депозитными операциями Банка.

Одним из них является совершенствование действующей системы гарантирования вкладов физических лиц. Созданный Фонд гарантирования вкладов хотя и дает положительные результаты деятельности, но все-таки имеет некоторые недостатки. В связи с этим был предложен ряд предложений по усовершенствованию данной системы:

- увеличение суммы возмещения срочных вкладов;
- увеличение суммы возмещения по депозитам «до востребования»;
- создание Фонда гарантирования вкладов юридических лиц;
- включение в систему гарантирования денежных средств, находящихся на платежных карточках клиентов.

Также был предложен внедрению проект «Сетевой банкинг» в целях расширения спектра предлагаемых депозитов. Особенностью проекта является использование трастовых видов вкладов с применением методов сетевого маркетинга для начисления и выплаты вознаграждения, и привлечения дополнительных денежных вкладов населения в банковскую сферу. Задача данного проекта - внедрение принципов сетевого банкинга в депозитную политику Банка. «Сетевой банкинг» - это разновидность депозита (срочного банковского вклада) с «плавающей» процентной ставкой, зависящей в конечном итоге от активности вкладчика. Взаимовыгодные отношения клиентуры и Банка является гарантией успеха проведения депозитной политики. Чтобы увеличить число вкладчиков, Банку нужно более тщательно

§5

изучать их интересы и требования, но и клиентам необходимо хорошо знать финансовое состояние обслуживающего Банка.

Принципиальное значение имеет сопоставление отечественной зарубежной банковской практики в целях использования позитивного опыта. Для реализации экономической реформы в Казахстане необходимо разумное применение опыта управления депозитными операциями, который накоплен в странах с рыночной экономикой. Слепое копирование банковских технологий и методов управления депозитными операциями представляется невозможным, прежде всего из-за несопоставимости экономических условий. Коренным образом должна измениться вся система отношений внутрибанковского сектора, характер управления и принципы взаимоотношений банков и их клиентов.

С учетом предложенных в данной работе проектных решений АО «Банк ТуранАлем», зарекомендовавший себя на рынке Казахстана как один из наиболее надежных и финансово-устойчивых банков, сможет укрепить и расширить депозитную базу Банка, так как для этого у него имеются все предпосылки.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Деньги, Кредит, Банки / Под редакцией Сейткасимова Г.С. – Алматы: «Экономика», 1999. – 430 с.
- 2 Банковское дело / Под редакцией Сейткасимова Г.С. – Алматы: «Каржы-каражат», 1998. – 576 с.
- 3 Полфреман Д., Форд Ф. Основы банковского дела – М.: «ИНФРА-М», 1996. – 251 с.
- 4 Банковское дело / Под редакцией Колесникова В.И. – М.: «Финансы и статистика», 1998. – 500 с.
- 5 Банковское дело / Под редакцией Бабичевой Ю.А. – М.: «Экономика», 2000. – 420 с.
- 6 Банковское дело / Под редакцией Лаврушина О.И. – М.: «Финансы и статистика», 1998. – 476 с.
- 7 Управление деятельностью коммерческого банка (Банковский менеджмент) / Под редакцией Лаврушина О.И. – М.: «Юристь», 2002. – 756 с.
- 8 Каценеленбаум З.С. К вопросу о сущности банковского депозита / Деньги и кредит. – 1991. – №4
- 9 Давыдова Л., Райманова Д. Банковское право Республики Казахстан – Алматы: «Жеты Жаргы», 2000. – 352 с.
- 10 Гражданский Кодекс Республики Казахстан от 1 июля 1999 года
- 11 Банки и банковские операции / Под редакцией Жукова Е.Ф. – М.: «ЮНИТИ», 1997. – 471 с.
- 12 Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка – М.: «ИНФРА-М», 2001. – 320 с.
- 13 Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка – М.: ИКЦ «ДИС», 1997. – 634 с.
- 14 Положение «О депозитной политике АО «Банк ТуранАлем» от 21 мая 1999 года
- 15 Инструкция «О порядке совершения операций по банковским вкладам физических лиц в АО «Банк ТуранАлем» от 17 февраля 2000 года
- 16 Сагиндыкова М., Исаева А. Система страхования депозитов: мировой опыт / РЦБК. – 2000. – №10
- 17 Ахметов А. Казахстанский фонд гарантирования вкладов физических лиц-гарантия личной финансовой безопасности / Банки Казахстана. – 2002. – №1
- 18 Хиль М. Системы гарантирования возврата вкладов в банковских институтах зарубежных стран / Банки Казахстана. – 2002. – №1
- 19 Нурсеит Н.А. Привлечение сбережений в финансовую систему страны / Банки Казахстана. – 2002. – №12
- 20 Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции – М.: «Антидор», 1998. – 320 с.
- 21 Годовой отчет АО «Банк ТуранАлем» за 2004 год
- 22 Садыров Ш.А. Казахская модель страхования вкладов физических лиц: проблемы и решения / Предприниматель и право. – 2002. – №23

- 23 Титов В.В. Защита банковских вкладов и стабильность банковской системы / Банки Казахстана. – 2002. -№6
- 24 Абилов М.Н. Сетевой банкинг / Банки Казахстана. – 2002. - №12
- 25 Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. – М.,- 1998.- 344 с.
- 26 Бор М.З., Пятенко В.В., Организация и функции стратегического банковского менеджмента (зарубежный опыт) / Менеджмент банков – М., - 1997. – 288 с.
- 27 Банковская деятельность: Сборник нормативных актов Республики Казахстан. – Алматы: ЮРИСТ, 2004. – 223 с.
- 28 Указ Президента, имеющий силу Закона «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» от 31 августа 1995 года (с учетом дополнений и изменений)
- 29 Жарковская Е.П., Арендс Н.О. Банковское дело: Курс лекций. – М.: Омега – Л, 2003. – 399 с.
- 30 Черкасов В.Е. Банковские операции: финансовый анализ. – М.: Консалтбанкир, 2001. – 288с.
- 31 Словарь банковских и финансово-экономических терминов / Я.А. Аубакиров, В.А. Бахарев, Н.Н. Хамитов и др.: Под ред. Н.К. Мамырова. – Алматы: Экономика, 1999. – 712 с.
- 32 [www. bta. kz.](http://www.bta.kz)
- 33 [www. kase. kz.](http://www.kase.kz)
- 34 Куанова Г. Теоретические основы развития депозитного рынка /Евразийское сообщество №3, 2001 с.72
- 35 О состоянии финансового рынка и финансовых организаций. Пресс-релиз № 1 от 1 января 2004 года /Банки Казахстана №2, 2004 с.2.
- 36 Предварительные итоги 2003 года. Пресс-релиз №001 от 7 января 2004 года /Банки Казахстана №1, 2004 с.2.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Приложение № 1
Форма № 1

Бухгалтерский Баланс
АО Банк ТуранАлем
(наименование банка)
по состоянию на 1 января 2005 года

в тысячах тенге

Наименование статей	Примечание	За отчетный период	За 31 декабря 2003 года
1	2	3	4
Активы			
Наличные деньги	1	12 466 966	9 706 315
Аффинированные драгоценные металлы	2	0	766
Корреспондентские счета и вклады в Национальном Банке Республики Казахстан	3	18 583 633	4 338 492
Корреспондентские счета и вклады в других банках (за вычетом резервов на возможные потери)	4	13 398 430	4 122 831
Ценные бумаги, предназначенные для торговли (за вычетом резервов на возможные потери)	5	100 757 985	60 048 599
Займы и финансовая аренда, предоставленные другим банкам (за вычетом резервов на возможные потери)	6	17 364 770	14 287 863
Прочие требования к клиентам (за вычетом резервов на возможные потери)	7	412 016 758	239 170 101
Отсроченное налоговое требование	8	0	0
Прочие ценные бумаги (за вычетом резервов на возможные потери)	9	23 880 572	26 285 354
Инвестиции в капитал и субординированный долг	10	5 206 482	2 968 631
Гудвилл	11	0	0
Основные средства (за вычетом амортизации)	12	908 966	881 369
Нематериальные активы (за вычетом резервов на возможные потери)	13	140 113	152 753
Прочие активы	14	8 499 740	8 015 606
Итого активов:	I	613 224 415	369 978 680
Обязательства			
Корреспондентские счета и вклады банков	15	4 693 798	14 829 639
Банковские счета и вклады клиентов	16	375 486 532	187 207 538
Выпущенные долговые ценные бумаги	17	0	14 390 092
Задолженность перед банками	18	130 507 738	97 209 095
Прочие привлеченные средства	19	4 438 601	6 810 627
Субординированный долг	20	29 664 943	16 085 371
Отсроченное налоговое обязательство	21	0	0
Обязательство по налогам и другим обязательным платежам в бюджет	22	204 674	264 379
Прочие обязательства	23	16 739 380	3 511 429
Итого обязательств:	II	561 735 666	340 308 170
Доля меньшинства	24	0	0
Собственный капитал			
Уставный капитал	25	35 296 118	23 410 674
в том числе:			
простые акции	26	28 653 229	18 405 658
привилегированные акции	27	6 642 889	5 005 016
Дополнительный оплаченный капитал	28	165	165
Изъятый капитал	29	0	-103 880
Резервный капитал	30	2 634 384	2 634 384
Прочие резервы	31	542 542	10 515
Нераспределенный чистый доход	32	13 015 540	3 718 652
Итого капитал:	III	51 488 749	29 670 510
Итого обязательств и собственного капитала:	IV	613 224 415	369 978 680

И.О. Председателя

С.Х.Мамештеги

Главный бухгалтер

А.П.Абдызова

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Приложение № 2
Форма № 2

Отчет о доходах и расходах
АО Банк ТуранАлем
(наименование банка)
по состоянию на 1 января 2005 года

в тысячах тенге

Наименование статьи	Примечание	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2		
Процентные доходы	I	49 319 074	30 132 547
Процентные расходы	II	25 717 995	15 157 089
Чистый доход (убыток), связанный с получением вознаграждения, до формирования резерва на возможные потери по займам	III	23 601 079	14 975 458
Резервы (восстановление резервов) на возможные потери по займам	I	17 699 651	10 146 300
Чистый доход (убыток), связанный с получением вознаграждения	IV	5 901 428	4 829 158
Доходы в виде дивидендов	2	0	2 992
Доходы в виде комиссионных и сборов	3	8 506 618	6 078 603
Расходы по выплате комиссионных и сборов	4	1 754 404	785 899
Доходы (убытки) от купли продажи ценных бумаг (нетто)	5	-101 767	-551 057
Доходы (убытки) от переоценки ценных бумаг (нетто)	6	-136 548	945 223
Доходы (убытки) от переоценки иностранной валюты и золота (нетто)	7	2 226 160	-214 525
Прочие доходы	8	6 718 605	7 404 958
Чистый непроцентный доход (убыток)	V	15 458 664	12 880 295
Общие административные расходы в том числе:	9	8 451 290	8 304 686
расходы на оплату труда и командировочные	10	3 557 310	2 425 967
амортизационные отчисления и износ	11	301 400	362 798
расходы по выплате налогов и других обязательных платежей в бюджет, за исключением корпоративного подоходного налога	12	922 070	972 820
Прочие расходы	13	2 767 737	2 571 494
Прибыль (убыток) до формирования резервов по прочим операциям и до налогообложения	VI	10 141 065	6 833 273
Резервы (восстановление резервов) на возможные потери по прочим операциям	14	2 364 293	1 709 417
Непредвиденные доходы (убытки):	15	-351	-4 947
Прибыль (убыток) до налогообложения	VII	7 776 421	5 118 909
Корпоративный подоходный налог	16	750 000	300 000
Чистая прибыль (убыток) до доли меньшинства	VIII	7 026 421	4 818 909
Доля меньшинства	17		
Итого чистая прибыль (убыток)	IX	7 026 421	4 818 909

И.О.Председателя

С.Х.Маментеги

Главный бухгалтер

А.Н.Аблязова

Исполнитель: Молдабаева М.Н.
тел: 662 652 вн 26-52

Приложение к постановлению Правительства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от «27» «декабря» 2004 года №388

Отчет об остатках на балансовых и небалансовых счетах до Ю

за 31 декабря 2004 г.
без заключительных оборотов

1. Отчет об остатках на балансовых счетах активов, обязательств и собственного капитала

счет		Наименование классов, групп счетов и балансовых счетов	Сумма
		И класс - О Б Я З А Т Е Л Ъ С Т В А	
		Корреспондентские счета	53795
		Корреспондентские счета других банков	53795
		Займы, полученные от Правительства Республики Казахстан	1373082
		Краткосрочные займы, полученные от Правительства Республики Казахстан	22039
		Долгосрочные займы, полученные от Правительства Республики Казахстан	1351043
		Займы, полученные от международных финансовых организаций	1459293
		Долгосрочные займы, полученные от международных финансовых организаций	1459293
		Займы, полученные от других банков и орг-ий, осущ-х отд-е виды банковских	120205232
		Займы, полученные от Национального Банка Республики Казахстан	42226
		Краткосрочные займы, полученные от других банков	78145594
		Долгосрочные займы, полученные от других банков	40497791
		Долгосроч. займы, полученные от орг-ий осущ-ств-х отд-е виды банковских опера	1519621
		Срочные вклады	4631150
		Срочные вклады Национального Банка Республики Казахстан	3000000
		Краткосрочные вклады других банков (до одного месяца)	520000
		Краткосрочные вклады других банков (до одного года)	1111150
		Обязательства перед клиентами	371503494
		Текущие счета клиентов	56692685
		Текущие счета физ.лиц,являющ-ся объектом обяза-го коллек-го гарант-н-ст	1720354
		Вклады до востребо-ия физ.лиц,яв-ся объектом обяза-го коллек-го гарант-н-ст	2838880
		Краткоср-е вклады физ.лиц,яв-ся объектом обяза-го коллек-го гарант-н-ст	23716321
		Долгоср-е вклады физ.лиц,яв-ся объектом обяза-го коллек-го гарант-н-ст	27082809
		Условные вклады физ.лиц,яв-ся объектом обяза-го коллек-го гарант-н-ст	514199
		Карт-счета физ.лиц,яв-ся объектом обяза-го коллек-го гарант-н-ст	6028158
		Вклады до востребоавания клиентов	28655
		Краткосрочные вклады клиентов	71245444
		Долгосрочные вклады клиентов	31830520
		Условные вклады клиентов	130022
		Карт-счета клиентов	154674
		Вклады дочерних организаций специального назначения	144950000
		Вклад, являющийся обеспечением задатка гарантии задатка обязательства клиент	2316676
		Счет хранения указаний отправления в соответствии с валютным законод-ом	3264097
		Операции "РЕПО" с ценными бумагами	10457006
		Субординированные долги	29292218
		Субординированный долг со сроком погашения более пяти лет	29292218
		Начисленные расходы, связанные с выплатой вознаграждения	5816342

счет	Наименование классов, групп счетов и балансовых счетов	сумма
1421	Пророченная задолженность клиентов по финансовому лизингу	15717
1424	Пророченная задолженность клиентов по займам	3512687
1428	Специальные резервы (проvisions) по займам и фин. лизингу предоставляющим клиент	-11252362
1429	Прочие займы предоставляемые клиентам	44216
1432	Дисконт по уступкам векселям	-15910
1450	Прочие ценные бумаги	23357666
1452	Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи	22184500
1453	Дисконт по приобретенным прочим ценным бумагам	-24257
1454	Премия по приобретенным прочим ценным бумагам	893572
1456	Счет положительной коррект-ки справедливой стоимости прочих ценных бумаг	1210470
1457	Счет отрицательной коррект-ки справедливой стоимости прочих ценных бумаг	-914619
1458	Операции "обратное РЕПО" с ценными бумагами	11757677
1460	Общие резервы (проvisions)	-13307670
1462	Общие резервы(проvisions) на покрытие убытков по дебит. задолж-ки связанной с	-272
1465	Общие резервы (проvisions) на покрытие убытков от кредитной деятельности	-13304665
1469	Общие резервы (проvisions) на покрытие убытков от прочей банк. деятельности	-2733
1470	Инвестиции в капитал и субординированный долг	5206482
1471	Инвестиции в дочерние организации	2714486
1472	Инвестиции в зависимые организации	2491996
1600	Товарно-материальные запасы	817515
1602	Прочие товарно-материальные запасы	817515
1650	Основные средства и нематериальные активы	1049079
1651	Строящиеся (устанавливаемые) основные средства	19090
1652	Земля, здания и сооружения	8276
1653	Компьютерное оборудование	429451
1654	Прочие основные средства	1276862
1658	Транспортные средства	59585
1659	Нематериальные активы	308022
1692	Накисленная амортизация по зданиям и сооружениям	-1520
1693	Накисленная амортизация по компьютерному оборудованию	-286147
1694	Накисленная амортизация по прочим основным средствам	-567924
1698	Накисленная амортизация по транспортным средствам	-28697
1699	Накисленная амортизация по нематериальным активам	-167909
1700	Накисленные доходы, связанные с получением вознаграждения	15426523
1705	Накисленные доходы по корреспондентским счетам банка	6267
1710	Накисленные доходы по вкладам, размещенным в Национальном Банке РК	2311
1725	Накисленные доходы по вкладам, размещенным в других банках	1172
1730	Накисленные доходы по займам и фин. лизингу, предоставленным другим банкам	50663
1733	Накисленные доходы по займам и фин. лизингу, предоставленным орг-ам, осуществляющим в	80555
1740	Накисленные доходы по займам и финансовому лизингу, предоставленным клиент	13626520
1741	Пророченное вознаграждение по займам и финансовому лизингу, предоставленным клиент	535231
1744	Накисленные доходы по ценным бумагам, предназначенным для торговли	600370
1746	Накисленные доходы по ценным бумагам, предназначенным для торговли	527906
1748	Накисленные доходы по операциям "обратное РЕПО" с ценными бумагами	533
1790	Предоплата вознаграждения и расходов	2775095
1792	Предоплата вознаграждения по полученным займам и вкладам	71446
1799	Прочие предоплаты	2706649

[illegible]

2. Отчет об остатках на балансовых счетах доходов и расходов

счет	Наименование классов, групп счетов и балансовых счетов	Сумма
	IV класс - РАСХОДЫ	
5020	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по корреспондентским счетам	1382
5023	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по корреспондентским счетам других	1382
5030	Расходы связи с выплатой вознаграждения по займам полученным от Правит-ва и местных	77035
5034	Расходы связи с выплатой вознаграждения по краткоср. займам полученным от Правит-ва	15895
5036	Расходы связи с выплатой вознаграждения по долгоср. займам полученным от Правит-ва Р	61140
5040	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по займам, полученным от МНФО	105871
5046	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по долгосрочным займам полученным от МНФО	105871
5050	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по займам, полученным от др. банков	3613842
5051	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по займам, полученным от НБРК	2092
5054	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по краткоср. займам, полученным от др.	2789942
5056	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по долгосрочным займам, полученным	821808
5060	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по займам, полученным от орг.-и осущ. от д. виды б	151332
5064	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по краткоср. займам, полученным от орг.-и осущ.	7705
5066	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по краткоср. займам, полученным от орг.-и осущ. от д. виды	143627
5110	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по займам овердрайт	19151
5113	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по займам овердрайт других банк	19151
5120	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по вкладам других банков	374490
5122	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по срочным вкладам НБРК	198250
5126	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по краткоср. вкладам др. банков до од	101210
5127	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по краткоср. вкладам др. банков до од	75030
5200	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по требованиям клиентов	17334962
5203	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по текущим счетам клиентов	179599
5211	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по вкладам до востребования клиент	4816
5215	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по краткосрочным вкладам клиентов	5292584
5217	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по краткосрочным вкладам клиентов	3334594
5219	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по долгосрочным вкладам клиентов	1992
5221	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по кредитным картам клиентов	10766
5222	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по вкладам дочерних организаций спец	8425955
5223	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по вкладам ин-ва обеспеч-м заклад	105346
5250	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по операциям РЕПО с ценными бумаг	180418
5300	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по ценным бумагам	2357313
5301	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по выпущенным в обращение облигаци	968095
5305	Расходы по амортизации премии по приобретенным цен бумагам предназначенным дл	1089551
5306	Расходы по амортизации премии по приобретенным прочим ценным бумагам	319687
5400	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по субординированному долгу	1962617
5402	Расходы связанные с выплатой вознаграждения по субординир. долгу со сроком погашения более	1882617
5450	Ассигнования на обеспечение	
5452	Ассигнования на спец. резервы (проvisions) по займам, фин. лизингу, предоставлен	20063944
5453	Ассигнования на спец. резервы (проvisions) по дебитор. и задолж-ти, связан с бан	264924
5455	Ассигнования на спец. резервы (проvisions) по займам и фин. лизингу, предостав	758371
5456	Ассигнования на общие резервы (проvisions) на покрытие убытков от кредит. лиз	8405553
5457	Ассигнования на спец. резервы (проvisions) на покрытие убытков от процен. банк	9294098
5460	Ассигнования на общие резервы (проvisions) по дебитор. задолж-ти, связан с бан	-28
5462	Ассигнования на общие резервы (проvisions) по условным обязательствам	272
		1521030

счет	Наименование классов, групп счетов и балансовых счетов	Сумма
	IV класс - ДОХОДЫ	
4050	Доходы связанные с получением вознаграждения по корреспондентским счетам	90954
4052	Доходы связанные с получением вознаграждения по корреспондентским счетам др. банков	90954
4100	Доходы связанные с получением вознаграждения по вкладам, размещенным в НБРК	96246
4103	Доходы связанные с получением вознаграждения по сроч. вкладам размещенным в НБРК	96246
4200	Доходы связанные с получением вознаграждения по ценным бумагам	3634339
4201	Доходы связанные с получением вознаграждения по ЦБ, предназначенным для торговли	3348472
4202	Доходы по амортизации дисконта по приобретенным ценным бумагам, предназначен	285667
4250	Доходы связанные с получением вознаграждения по вкладам, размещенным в других бан	407620
4251	Доходы связанные с получением вознаграждения по вкладам, размещенным в др. банках (н	4455
4253	Доходы связанные с получением вознаграждения по краткоср. вкладам размещенным в др. б	28257
4254	Доходы связанные с получением вознаграждения по краткоср. вкладам размещенным в др. банка	37521
4255	Доходы связанные с получением вознаграждения по долгоср. вкладам размещенным в др. банка	337387
4300	Доходы связанные с получением вознаграждения по займам, предоставленным другим бан	141176
4302	Доходы связанные с получением вознаграждения по краткоср. займам, предоставленным	141176
4320	Доходы связанные с получением вознаграждения по займам и фин. лизингу, предостав	895182
4322	Доходы связанные с получением вознаграждения по краткосрочным займам, предоставлен	40342
4323	Доходы связанные с получением вознаграждения по долгосрочным займам, предоставлен	854820
4400	Доходы связанные с получением вознаграждения по займам, предоставленным клиентам	42971491
4401	Доходы связанные с получением вознаграждения по займам овердрайт, предоставлен	74872
4403	Доходы связанные с получением вознаграждения по кредитным картам клиентов	28622
4405	Доходы связанные с получением вознаграждения по учетным кредитам клиентов	211429
4407	Доходы связанные с получением вознаграждения по факторингу клиентам	17522
4411	Доходы связанные с получением вознаграждения по краткоср. займам, предоставленным	11073331
4417	Доходы связанные с получением вознаграждения по долгоср. займам, предоставленным	2534705
4420	Доходы связанные с получением вознаграждения по финансовому лизингу, предоставлен	9298
4424	Доходы связанные с получением вознаграждения по просроч. задолжен-ти клиентов по	6051498
4429	Комиссионные вознаграждения по займам, предоставленным клиентам	160076
4450	Доходы связанные с получением вознаграждения по прочим ценным бумагам	1187951
4452	Доходы связанные с получением вознаграждения по ЦБ, имеющимся в наличии для продаж	1181993
4453	Доходы по амортизации дисконта по приобретенным прочим ценным бумагам	5959
4465	Доходы связанные с получением вознаграждения по операциям "обратное РЕПО"	66443
4470	Доходы связанные с получением вознаграждения по инвестициям в капитал и субордин	54211
4475	Доходы, связанные с получением вознаграждения по инвестициям в субординированны	54211
4500	Доходы по долговременным операциям	4977783
4510	Доходы по купле-продаже ценных бумаг	608145
4530	Доходы по купле-продаже иностранной валюты	4236543
4540	Доходы по купле-продаже драгоценных металлов	943
4570	Нереализованный доход от переоценки форвардных операций по иностранной вал	132152
4600	Комиссионные доходы	8346342
4601	Комиссионные доходы за услуги по переводным операциям	1694035
4604	Комиссионные доходы за услуги по купле-продаже иностранной валюты	827393
4606	Комиссионные доходы за услуги по выдаче гарантий	1930311
4607	Комиссионные доходы за услуги по приему вкладов, открытию и ведению банк. сче	68885
4608	Прочие комиссионные доходы	373981

счет	Наименование классов, групп счетов и балансовых счетов	Сумма
5942	Убытки прошлых периодов связан-е с баж. деятельностью, выявленные в отчете	351
5949	Подходный налог	750000
	ИТОГО РАСХОДЫ	66097215

счет	Наименование классов, групп счетов и балансовых счетов	Сумма
	ИТОГО ДОХОДЫ	73123636

3. Отчет об остатках на внебалансовых счетах условных и возможных требований и обязательств

счет	Наименование классов, групп счетов и балансовых счетов	Сумма
	VI класс - УСЛОВНЫЕ И ВОЗМОЖНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ	
6000	Счета по аккредитивам	70318533
6005	Возможные требования по выпущенным непокрытым аккредитивам	17318949
6010	Возможные требования по подтвержденным непокрытым аккредитивам	47526228
6020	Возможные требования по выпущенным покрытым аккредитивам	3081995
6025	Возможные требования по подтвержденным покрытым аккредитивам	2391361
6030	Счета по гарантиям	277276408
6035	Возможные требования по выданным или подтвержденным гарантиям	190138712
6075	Возможные требования по принятым гарантиям	87137696
6100	Счета по размещению вкладов и займов в будущем	44877756
6125	Будущие требования по предоставляемым займам	44877756
6200	Счета по приобретению ЦБ и финансовых фьючерсов, а также по иным производ	77148549
6225	Приобретенные опционные контракты "колл"	22335619
6226	Приобретенные опционные контракты "пут"	54812930
6300	Счета по продаже ценных бумаг и финансовых фьючерсов	35763
6305	Условные требования по продаже ценных бумаг	35763
6400	Счета по купле-продаже валютных ценностей	81934578
6405	Условные требования по купле-продаже иностранной валюты	3134001
6499	Позиция по сделкам с иностранной валютой	78800577
	ИТОГО УСЛОВНЫЕ И ВОЗМОЖНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ	551591587

счет	Наименование классов, групп счетов и балансовых счетов	Сумма
	VI класс - УСЛОВНЫЕ И ВОЗМОЖНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	
6500	Счета по аккредитивам	70318533
6505	Возможные обязательства по выпущенным непокрытым аккредитивам	17318949
6510	Возможные обязательства по подтвержденным непокрытым аккредитивам	47526228
6520	Возможные обязательства по выпущенным покрытым аккредитивам	3081995
6525	Возможные обязательства по подтвержденным покрытым аккредитивам	2391361
6550	Счета по гарантиям	277276408
6555	Возможные обязательства по выпущенным или подтвержденным гарантиям	190138712
6575	Возможное уменьшение требований по принятым гарантиям	87137696
6600	Счета по размещению вкладов и займов в будущем	44877756
6625	Условные обязательства по предоставлению займов в будущем	44877756
6700	Счета по приобретению ЦБ и финансовых фьючерсов, а также по иным производным	75798215
6725	Приобретенные опционные контракты "колл" - контракт	23191296
6726	Приобретенные опционные контракты "пут" - контракт	52806919
6800	Счета по продаже ЦБ и финансовых фьючерсов, а также по иным производным фи	35763
6805	Условные обязательства по продаже ценных бумаг	35763
6900	Счета по купле-продаже валютных ценностей	83284912
6905	Условные обязательства по купле-продаже иностранной валюты	3002362
6999	Позиция по сделкам с иностранной валютой	80282550
	ИТОГО УСЛОВНЫЕ И ВОЗМОЖНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	551591587

4. Отчет об остатках на внебалансовых счетах меморандума

		(в тысячах тенге)	
счет	Наименование классов, групп счетов и балансовых счетов	Сумма	
	VII класс - СЧЕТА МЕМОРАНДУМА		
7100	Мемориальные счета-активы		
7110	Машины, оборудование, транспортные и другие средства, переданные в аренду	19120749	
7130	Долги, списанные в убыток	4936	
7150	Документы и ценности по иностранным операциям, отосланные на инкассо	19115517	
		296	
7200	Мемориальные счета-пассивы		
7220	Машины, оборудование, транспортные средства и другие средства, принятые в аренду	641282887	
7240	Документы и ценности, принятые и присланные на инкассо	747552	
7250	Имущество, принятое в обеспечение (залог)	61386	
		640473949	
7300	Мемориальные счета-прочие		
7303	Платежные документы, не оплаченные в срок	131466759	
7321	Кредит-е линии открытые иностр. госм-и и зарубеж. банками, организациями РК	78537751	
7339	Разные ценности и документы	3681715	
7342	Разные ценности и документы, отосланные и выданные под отчет	38937236	
7360	Акции и другие ценные бумаги на хранении	898149	
7363	Счета "ДЕПО"	5889177	
		3522731	
ИТОГО СЧЕТА МЕМОРАНДУМА		791870395	

Первый руководитель

С.Х.Мамештеги

дата _____

Гл. бухгалтер

А.Н.Аблязова

дата _____

Исполнитель Молдабаева М.Н. дата _____
Телефон: 662 652

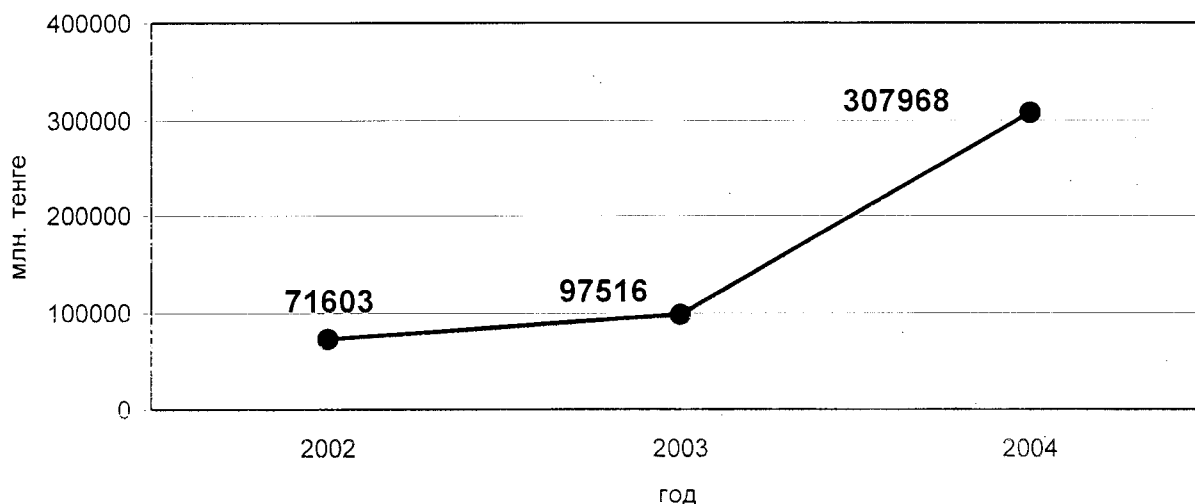
МД 522250.2203.13.05 ГЧ

Депозиты клиентов АО «Банк ТуранАлем»

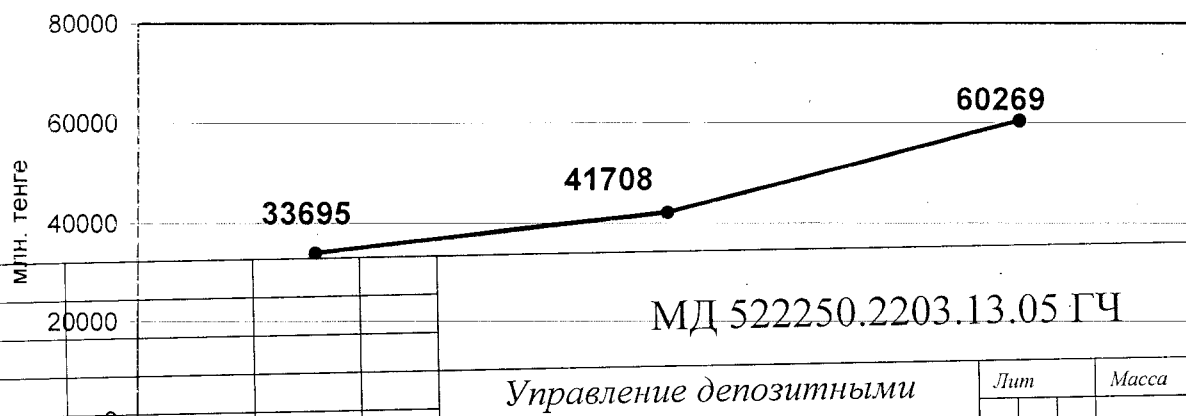
млн. тенге

Депозиты клиентов	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004
ВСЕГО	105298	139224	368237
в том числе:			
Обязательства перед клиентами до востребования	33695	41708	60269
Обязательства перед клиентами срочные	71603	97516	307968
из них:			
Корпоративные	58545	70728	219885
Розничные	46753	68496	148382

Срочные депозиты клиентов АО «Банк ТуранАлем»



Средства до востребования АО «Банк ТуранАлем»

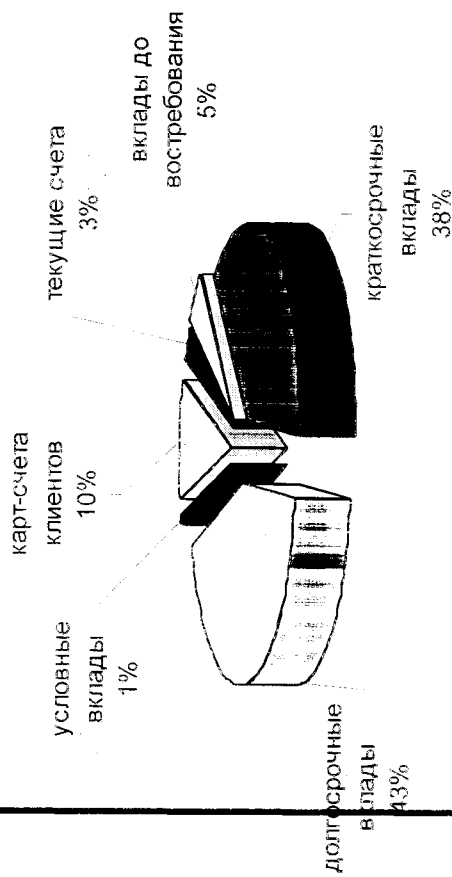


МД 522250.2203.13.05 ГЧ

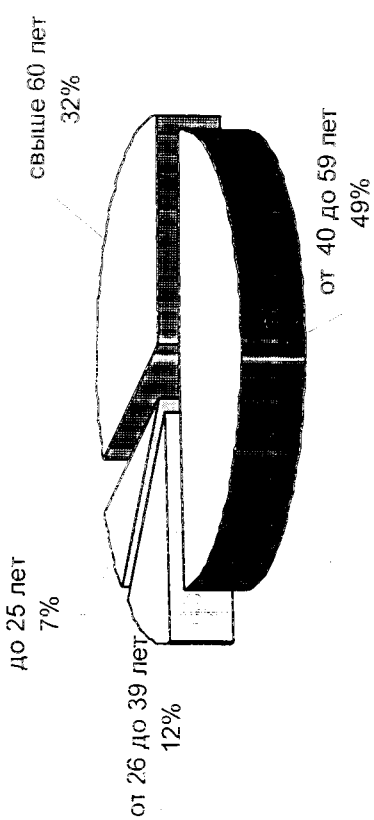
Управление депозитными операциями коммерческого банка (на примере АО «Банк ТуранАлем»)					Лист	Масса	Масштаб
					2004		
Изм.	Лист	№ документа	Подп.	Дата	Лист	6	Листов 9
Разраб.		Токтабаева А.М.	2002 16.04.05				
Руковод.		Сейткасимов Г.С.	2002 16.04.05				
Развитие депозитной базы АО «Банк ТуранАлем»					ПаУ гр.3Мд-21(м)		
Н.контр.		Куликова Е.Н.	2002 16.04.05				
Утв.		Елисеев В.М.	2002 16.04.05				

МД.522250.2203.13.05.ГЧ

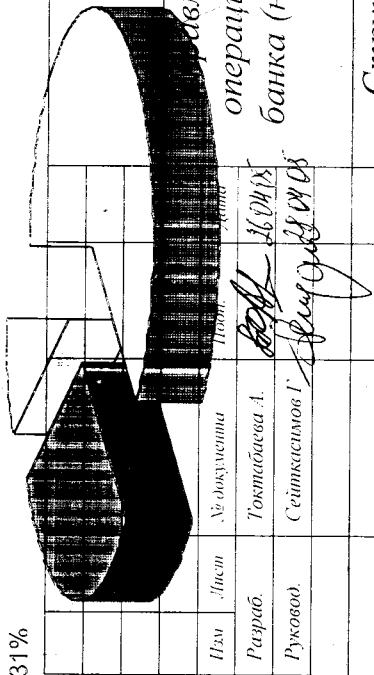
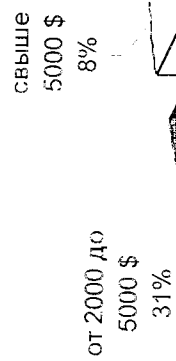
Структура счетов и вклады физических лиц, являющиеся объектом обязательного коллективного страхования



Структура клиентской базы АО «Банк ТуранАлем» по возрастному составу



Структура клиентской базы АО «Банк ТуранАлем» по суммам вкладов



МД.522250.2203.13.05.ГЧ

Имя		Лист	Масса	Масштаб
Разраб.	Токтабаева А.			
Руковод.	Сейткасимов Г.			
И.контр.		Лист 7	Листов 9	
Утв.				

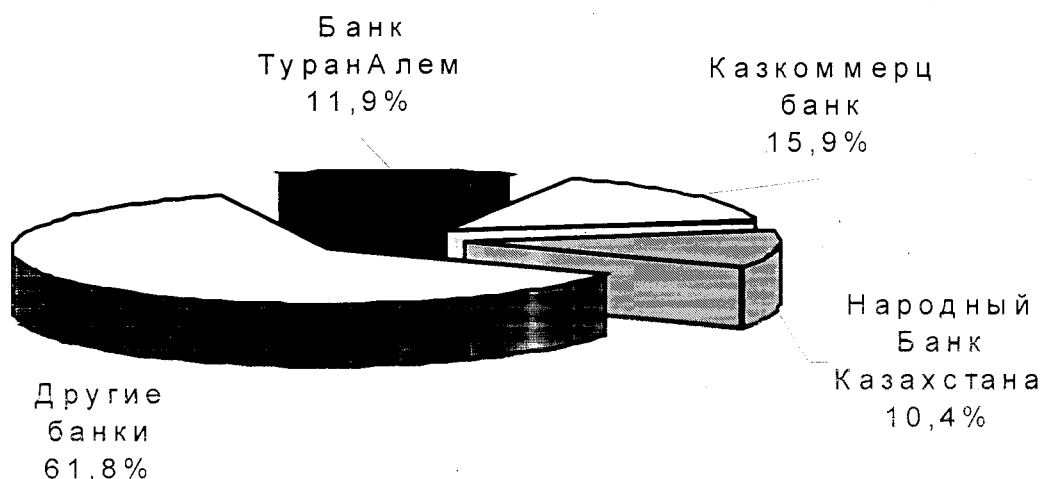
Структура депозитного портфеля АО «Банк ТуранАлем»

ПаУ гр.ЗМд-21(м).

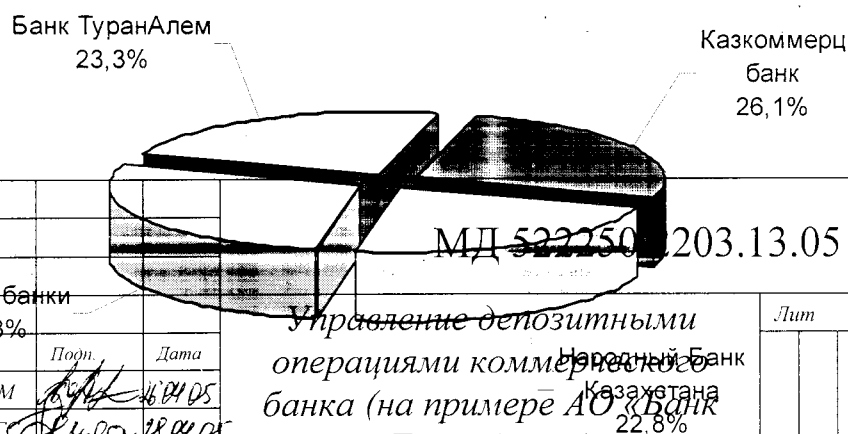
Преимущества					Недостатки				
Имидж крупного перспективного и известного казахстанского банка.					Отсутствие достаточной информации для существующей и потенциальной клиентуры				
В числе лидирующих БВУ в розничном секторе сберегательного бизнеса					Большие затраты по привлекаемым вкладам физических лиц (вознаграждения, страховые платежи в Фонд страхования депозитов)				
Стабильный рост депозитной базы.									
Широкий спектр депозитов, установленная ниша на рынке срочных депозитов.					Недостаточно квалифицированный персонал в РКО.				
Широкая рекламная кампания.									
Относительно высокие ставки вознаграждения по депозитам (привлекающие вкладчиков).					Слабое программное обеспечение в некоторых филиалах, не позволяющее работать в режиме on-line, в филиалах отсутствие программ для своевременного предоставления необходимой отчетности.				
Высокий уровень обслуживания клиентов									
Первоочередное участие в системе страхования депозитов.									
Возможности					Угрозы				
Усовершенствование программных технологий для оперативного предоставления услуг физическим лицам; своевременного и качественного предоставления отчетности в головной банк					Расширение конкурентной базы: усиление позиций АО «Казкоммерцбанк» и выход на депозитный рынок АО «Банка ЦентрКредит», настроенных на ведение агрессивной политики на рынке срочных депозитов, может повлечь сокращение количества потенциальных депозиторов и отток существующих клиентов				
Разработка новых банковских продуктов и их качественная реализация					Возможное влияние экономических кризисов стран ближнего зарубежья, несовершенство отечественной банковской системы, являющееся предпосылкой ликвидации отдельных банков, могут повлечь недоверие вкладчиков к банкам вообще и отток сбережений населения из банковской системы				
Повышение качества обслуживания клиентов банка: создание VIP-залов, адресная переписка, предоставление услуг телефонного банкинга.					Условие Фонда страхования депозитов о неполном возмещении вкладов физических лиц не устраивает вкладчиков, хранящих крупные вклады, и не повышает в достаточной степени				
Повышение квалификации сотрудников подразделений.					Снижение ставок вознаграждения по депозитам может повлечь временный отток вкладчиков				
					Повышение размеров ежеквартальных взносов в Фонд страхования депозитов физических лиц				
					Управление операционным риском коммерческого банка (на примере АО «Банк ТуранАлем»)				
Изм.	Лист	№ документа	Пооп.	Дата					
Разраб.		Токтабаева А.М.		26.04.05					
Руковод.		Сейткасимов Г.		28.04.05					
					Лист 8 Листов 9				
					SWOT - анализ депозитной деятельности АО «Банк ТуранАлем»				
Н.контр.		Куликова Е.И.		28.05.05					
Утв.		Елисеев В.М.		20.05.05					

Показатели	млн. тенге			
	2001	2002	2003	2004
Активы	157,29	224,96	369,98	613,22
Обязательства	141,64	204,81	340,31	561,74
Капитал	14,84	19,14	29,67	51,49
Чистый процентный доход	8,974	12,309	14,975	23,601
Непроцентный доход	5,809	7,282	12,880	15,459
Чистый доход	1,591	3,468	4,819	7,026

Доля ведущих банков республики по собственному капиталу
на 1 января 2005 года

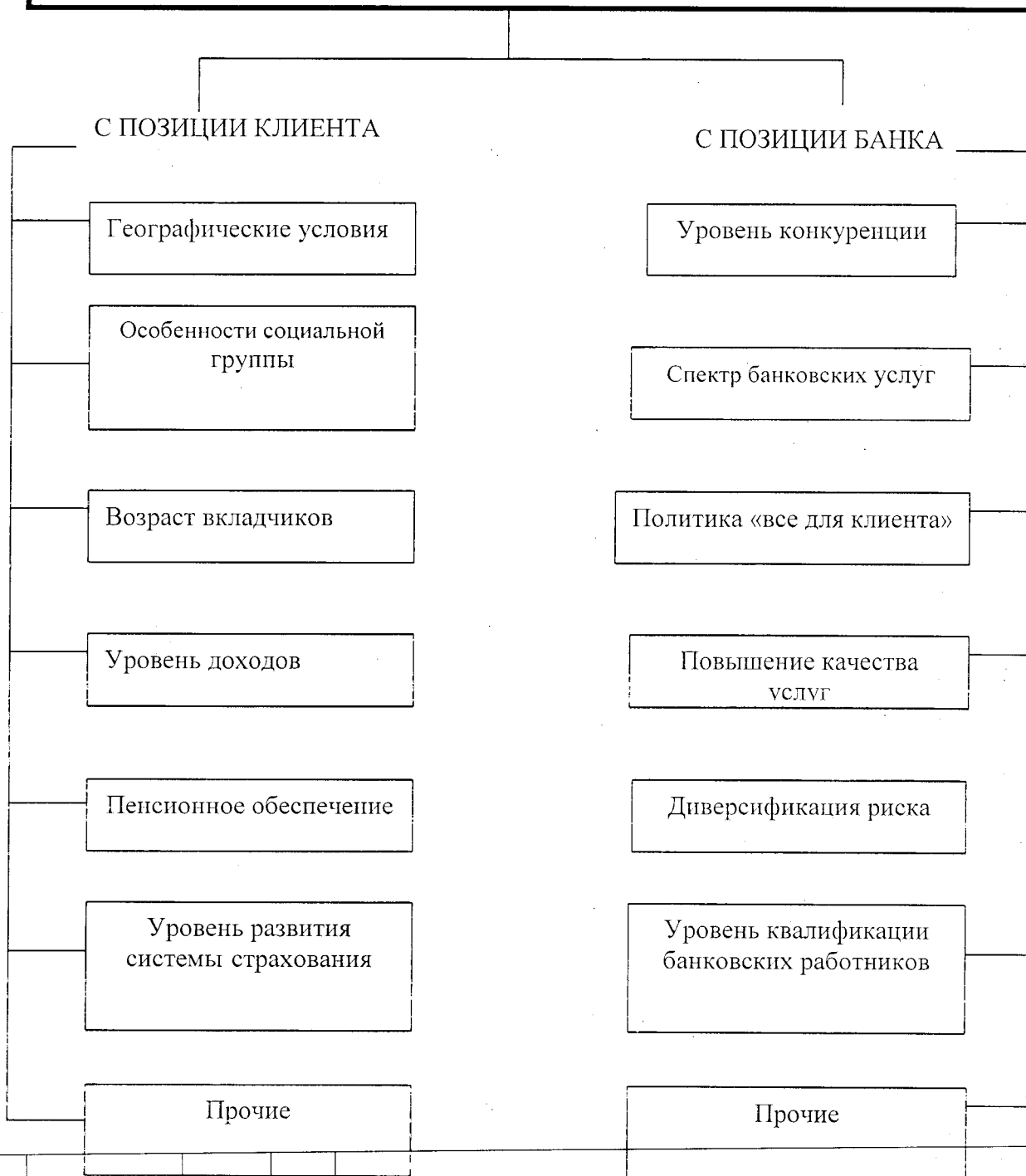


Доля ведущих банков республики по совокупному объему активов
на 1 января 2005 года



МД 522250 203.13.05 ГЧ					Лит			Масса			Масштаб		
Управление депозитными операциями коммерческого банка (на примере АО «Банк ТуранАлем»)					Народный Банк Казахстана								
Изм.	Лист	№ документа	Подп.	Дата	Лист 3			Листов 9					
Разраб.		Токтабаева А.М.		16.04.05									
Руковод.		Сейткасимов Г.С.		18.04.05									
Основные показатели деятельности АО «Банк ТуранАлем»													
Н.контр.		Куликова Е.И.		21.04.05									
Утв.		Елисеев В.М.		18.05.05									

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА



МД 522250.2203.13.05 ГЧ

Изм	Лист	№ документа	Подп.	Дата
Разраб.		Токтабаева А.М	<i>[Signature]</i>	16.04.05
Руковод.		Сейткасимов ГС	<i>[Signature]</i>	18.04.05
Н.контр.		Куликова Е.И.	<i>[Signature]</i>	19.05.05
Утв.		Елисеев В.М.	<i>[Signature]</i>	20.05.05

Управление депозитными операциями коммерческого банка (на примере АО «Банк ТуранАлем»)

Факторы, влияющие на формирование депозитной политики банка

Лит	Масса	Масштаб
Лист 4	Листов 9	

ПаУ гр.3Мд-21(м)

ЦЕЛИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Рациональное управление привлечением денег физических и юридических лиц для поддержания пропорциональности и эффективности активов и пассивов Банка

Предоставление клиентам Банка услуг по управлению их сбережениями с наибольшим для них эффектом

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Добровольность размещения денег на депозиты и возврат их в принятом номинальном выражении

Конкурентоспособность депозитных продуктов с точки зрения рыночной конъюнктуры

Доступность условий депозитов для накопленных сбережений

Структурное соотношение видов депозитов к их общему объему

Контроль за использованием и привлечением денег

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ

РОЗНИЧНЫЙ СЕКТОР

Приоритетность развития долгосрочных депозитов населения перед краткосрочными и получение на этой основе более стабильных и постоянных источников дохода

Постепенное увеличение карточных счетов (пластиковых карточек) в качестве альтернативы депозитам «до востребования»

КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР

Расширение спектра депозитных и сопряженных с ними банковских услуг, предоставляемых клиентам

Увеличение депозиторов из числа корпоративных клиентов нефинансового сектора

МД 522250.2203.13.05 ГЧ

Развитие текущих расчетов населения

с различными организациями посредством пластиковых карточек, а также наличного розничного депозитирования

Развитие депозитов страховых компаний, пенсионных фондов и иных клиентов финансового сектора

Изм.	Лист	№ документа	Подп.	Дата	Масштаб
Разраб.		Токтабаева А.М.			
Руковод.		Сейткасимов ГС			
Н.контр.		Куликова Е.И.		19.05.08	
Утв.		Елисеев В.М.		20.05.08	

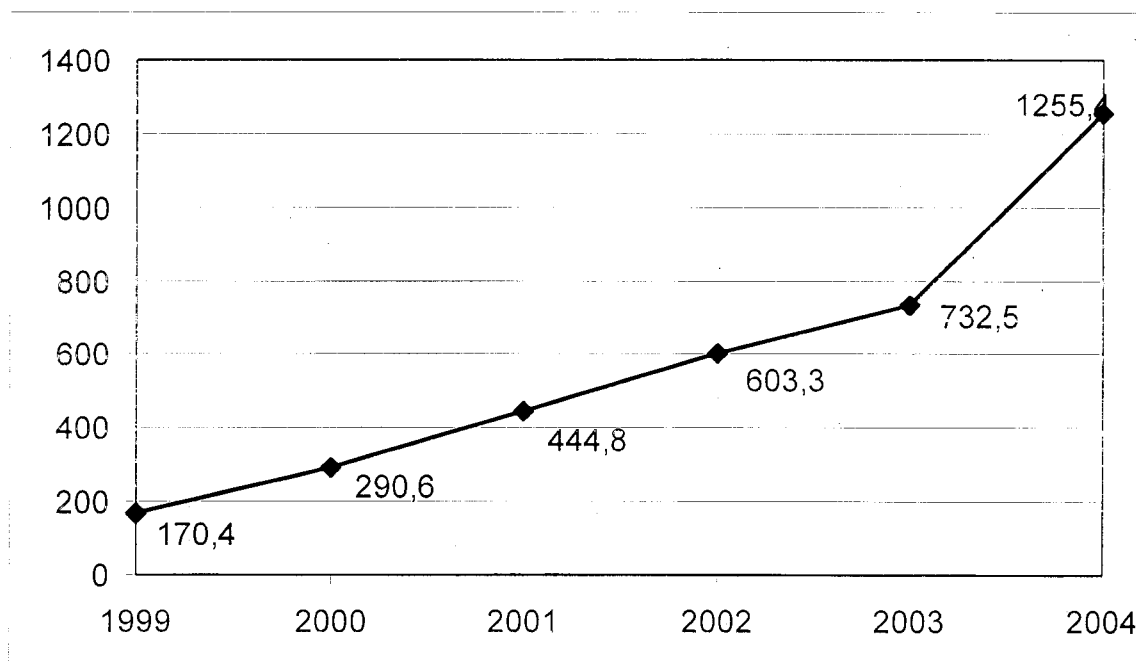
Основные принципы депозитной политики Банка

ПаУ гр.3Мд-21(м)

Динамика изменения накопленных банковских депозитов
в Республике Казахстан

	млрд. тенге					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Депозиты, всего на конец периода, млрд. тенге, в том числе:	170,4	290,6	444,8	603,3	732,5	1255,4
Депозиты, небанковских юридических лиц, %	68,9	69,6	58,5	56,9	64,7	64,9
Депозиты, физических лиц, %	31,1	30,4	41,5	43,1	35,3	35,1

Динамика развития депозитного рынка Республики Казахстан, млрд. тенге



МД 522250.2203.13.05 ГЧ

					МД 522250.2203.13.05 ГЧ		
					Управление депозитными операциями коммерческого банка (на примере АО «Банк ТуранАлем»)		
Изм.	Лист	№ документа	Подп.	Дата	Лит	Масса	Масштаб
Разраб.		Токтабаева А.М.	<i>[Signature]</i>	16.09.05			
Руковод.		Сейткасимов ГС	<i>[Signature]</i>	14.09.05			
					Лист 2	Листов 9	
					Динамика развития депозитного рынка Республики Казахстан		
Н.контр.		Куликова Е.И.	<i>[Signature]</i>	14.09.05	ПаУ гр.3Мд-21(м)		
Утв.		Елисеев В.М.	<i>[Signature]</i>	20.09.05			



ISSN 1729-536X

№4 (18) 2004

Издается с января 1998 г.

**ПАВЛОДАР УНИВЕРСИТЕТІНІН
ХАБАРШЫСЫ**

Ғылыми журналы

**ВЕСТНИК ПАВЛОДАРСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

Научный журнал

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	
Турмаханбетов Ш.Ш., Бермагамбетов С.С.	7
Проблемы зависимости республики от импорта продовольствия.....	7
Фреззоргер Е.А.	
Структурные сдвиги как основа экономического роста в Казахстане.....	8
Баяндин М.А., Талипова С.С.	
Проблемные вопросы управления коммунальной собственностью.....	13
Баяндин М.А., Талипова С.С.	
Направления использования коммунальной собственности.....	15
Базарбаев Д.Д.	
Электроэнергетика в условиях рынка.....	20
Беспалый С.В.	
Репутация как фактор стоимости.....	23
Серикбаева Б.М.	
Развитие экономического потенциала региона на опыте стран Европейского Союза и США.....	24
Токтабаева А.М.	
Перспективы и пути развития депозитного рынка Республики Казахстан.....	26
Кайдарова Г.А.	
Связанные стороны - как объекты учета.....	29
Баймурзина М.А.	
Маркетинговые исследования в области информационных услуг агробизнеса Павлодарской области.....	33
Смагулов Е.С.	
Основные аспекты создания эффективной клиентоориентированной системы банка, или «Один в поле не воин».....	35
Ауталипов Г.Т.	
Вопросы определения эффективности управления.....	38
Острикова В.М.	
Зарубежный опыт стимулирования занятости и его использования в экономике Республики Казахстан.....	42
Досмагулов К.Ж.	
Роль логистики в Интернет-коммерции.....	45
Сабиева Г.Е.	
Социально-экономическое развитие региона и его экономический потенциал....	48
Стихилияс Е.Л.	
Проблемы дефицита квалифицированных специалистов на рынке труда.....	51
Арынова С.О.	
Безработица и ее социально-экономические последствия.....	53
Бейскенова Д.С.	
Роль посреднических организаций в распределении продукции.....	55
Артамонова Е.В.	
Этапы перехода на международные стандарты финансовой отчетности в Республике Казахстан.....	57
Такишева Р.К.	
Государственное регулирование цен в странах с рыночной экономикой.....	59
Байгожин К.С.	
Методические основы организации службы внутреннего аудита на предприятии в условиях рынка.....	63
Ибрагимов Г.Г.	
Проблемы повышения эффективности местного государственного управления...	66

Можно выделить три подхода к решению организационных вопросов реализации федеральных региональных программ.

1. Общегосударственный подход, когда решение вопросов рассматривается на уровне федеральной законодательной и исполнительной власти. В данном случае выделение дополнительных средств из федерального бюджета, связанное с началом проведения программ, должны быть одобрены конгрессом, за которым закреплено право принимать основополагающие решения по программам социально-экономического развития. Конгресс определяет генеральные цели региональных программ и совокупность более частных программных мероприятий, максимально допустимые размеры ассигнований из федерального бюджета, устанавливает права и обязанности органов, на которые возлагается руководство проведением программных мероприятий. Периодически Конгресс осуществляет слушание о ходе реализации программ.

2. Ведомственный надштатный подход, в соответствии с которым руководство региональными программами осуществляет система специальных независимых агентств (учреждений) в системе федерального правительства и специально созданных органов.

Среди органов, ответственных за реализацию программных мероприятий региональной политики следует выделить самые крупные агентства: совет по водным ресурсам, администрация долины р. Теннесси, ведомства федерального консультативного совета, Аппалачская региональная комиссия, региональные плановые комиссии.

3. Ведомственный локальный подход: реализация федеральных программ стимулирования развития локальных ареалов с опорой на активное участие местных властей. При этом подходе на ведомственном федеральном уровне осуществляется лишь финансирование, общий контроль, анализ и оценка программных мероприятий, а разработка и выдвижение конкретных проектов – функция низших региональных органов.

На федеральном уровне за формирование региональной политики, касающейся всей территории США, отвечает администрация экономического развития, основная деятельность которого связана с реализацией программ экономического развития отстающих и депрессивных регионов, так называемых «реконструируемых ареалов», «округов экономического развития», зон предпринимательства, а также отслеживания экономических условий регионального развития в стране.

На региональном уровне подход к управлению неоднороден и формируется из ряда иерархических подуровней: штатный, субштатный и местный. На каждом из них создаются органы, выполняющие плановые, координирующие, и управленческие функции, во многих случаях на них возлагается и часть функций по реализации программ.

Литература

1. Алимбаев А.А. Государственное регулирование экономики. - Алматы. 1999. - С.103-106.
2. Ларина Н.И. Кесельников А.А. Региональная политика в странах рыночной экономики: Учеб. пособие / НГАЭиУ. - М.: Экономика, 1998. - С.33-36.

УДК 65.262.1

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

А.М. Токтабаева, магистрант кафедры «Менеджмент»
Павлодарский университет

Мақалада автор депозит нарығының даму динамикасына сараптау жүргізді, негізгі мәселелерді қарастырып, оның болашақтағы даму жолдарын ұсынды.

Басты көңіл депозит нарығының Қазақстан Республикасы банк жүйесінің дамуында атқаратын ролі және басқа қаржы нарығының сегменттерімен өзара байланысына бөлінді.

In the article the author conducts the careful analysis dynamic of development of the depository market, the basic problems are construed and the methods of its further development are offered. The special notice is given to interconnection of the depository market and other segments of the financial market and its role in a banking system development of the Republic of Kazakhstan.

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

В механизме функционирования депозитного рынка огромная роль принадлежит банкам как основным субъектам этого рынка. Аккумуляция денежных доходов и сбережений населения – традиционная функция банков. Хранение денежных сбережений во вкладах выгодно как для населения, так и для госу-

дарства. Депозитный рынок - многоаспектное явление, составляющее предмет исследования банковского дела [1].

Как и на любом рынке, на депозитном рынке присутствуют свои участники и инструменты, с помощью которых осуществляются операции. Критерием определения данного понятия является целевая функция каждого из субъектов депозитного рынка (рисунок 1).

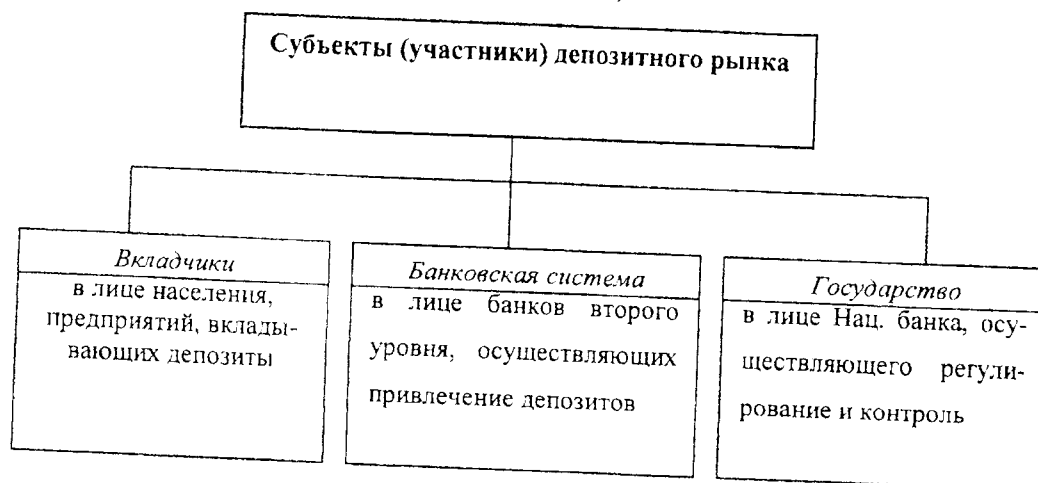


Рисунок 1 – Субъекты (участники) депозитного рынка

Рассмотрим каждый из субъектов депозитного рынка и его основные функции (таблица 1).

Таблица 1 – Функции субъектов (участников) депозитного рынка

Цели и задачи субъектов депозитного рынка	Функции	Основные характеристики
Вкладчики		
Ликвидное вложение средств в депозиты в банковской системе	Поиск наиболее надежных банков	Проявление осторожности в выборе банка при повышенной конкуренции среди банков
	Поиск наиболее высоких процентных ставок в банках	Потребность вкладчика в материальном обогащении и приращении стоимости вложенных средств
	Вложение с целью сохранности	Потребность в надежной защите сбережений от непредвиденных обстоятельств
Банковская система		
Привлечение средств во вклады и депозиты и эффективное управление ими	Предоставление качественного уровня и широкого спектра услуг	Данная функция банковской системы по отношению к вкладчикам включает в себя эффективный банковский маркетинг и менеджмент, т.е. предоставление широкого ассортимента услуг целевым клиентам
	Установление оптимальной ставки вознаграждения	Данная функция выражается в необходимости для банков стимулировать клиентов в целях привлечения вкладов
	Реализация оптимальной депозитной политики	Формирование депозитного портфеля и управления им с позиции поддержания ликвидности, стабильности и прибыльности банка
	Гарантирование надежности и сохранности вложенных средств	Повышение доверия населения к банковской системе путем определенных гарантий и обязательств банка перед вкладчиками. Снижение степени риска потери вкладов физических лиц в банках.
Государство		
Гарантии	Страхование банковских вкладов	Создание благоприятных условий для вложения банковских сбережений путем введения системы страхования банковских вкладов
Надзор и контроль	Регулирование и контроль Центральным (Национальным) Банком деятельности банков второго уровня	Банковский надзор за банками второго уровня на основе исполнения пруденциальных нормативов

Из данной таблицы видно, что каждый из участников депозитного рынка имеет свою определенную цель и выполняет ту или иную роль в его функционировании.

В настоящее время в Казахстане активно развивается данный сегмент банковского сектора (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика изменения накопленных банковских депозитов в Республике Казахстан

	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Депозиты, всего на конец периода, млрд. тенге, в том числе:	170,4	290,6	444,8	603,3	971,3
Депозиты, небанковских юридических лиц, %	68,9	69,6	58,5	56,9	64,7
Депозиты, физических лиц, %	31,1	30,4	41,5	43,1	35,3

Согласно вышеприведенным данным видно, что наблюдается положительная динамика развития депозитного рынка.

Общий объем депозитов за период 1999-2003 г.г. увеличился в 5,7 раза (на 800,9 млрд. тенге) (рисунок 2).

Как видно из таблицы 2, в структуре депозитов происходят заметные изменения. Так, в период 2000-2003 года наблюдается увеличение доли депозитов физических лиц с 30,4 % в 2000 году до 43,1 % в 2002 году с некоторым снижением в 2003 году до 35,3 % [2].

Данные изменения вызваны следующими причинами:

- в 2000 году был создан Фонд гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц, что способствовало восстановлению ранее потерянного доверия населения к банковской системе и привело к заметному увеличению объема банковских депозитов населения в последние годы;
- в 2000 году был принят закон о банковской тайне, что также привело к росту доверия населения к банковской системе;
- на резкий рост вкладов в 2001 году повлияло проведение мероприятия по легализации капитала, что вызвало значительный приток денежных средств в республику и, соответственно, в банковскую систему.
- на конец 2003 года среднемесячная заработная плата, по данным Агентства Республики Казахстан по статистике, составила 28192 тенге и возросла по сравнению с 2002 годом на 15,6 %. Реальные денежные доходы населения увеличились на 9,7 %, что тоже является одной из причин роста депозитной базы. Объем депозитов физических лиц в 2003 году вырос по сравнению с 2002 годом на 31 %, несмотря на уменьшение удельного веса депозитов физических лиц в общей сумме депозитов.

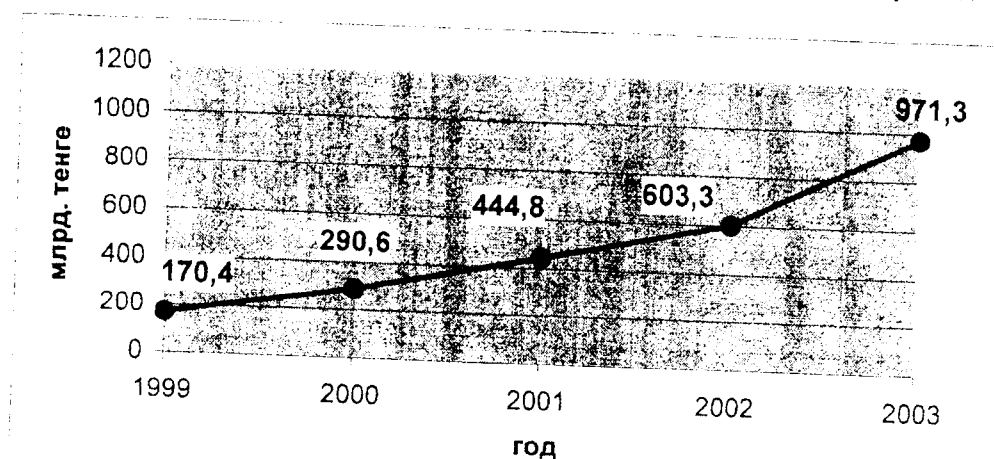


Рисунок 2 – Динамика развития депозитного рынка Республики Казахстан

В течение 2003 года наблюдалось снижение уровня долларизации, обусловленное в основном укреплением тенге по отношению к доллару США. Депозиты в национальной валюте увеличились на 65,5 % - до 400,1 млрд. тенге, а депозиты в иностранной валюте незначительно снизились на 0,2 % и составили 361,0 млрд. тенге [3].

Депозитный рынок имеет тесную взаимосвязь с такими сегментами финансового рынка, как:

- рынок ссудных капиталов;
- рынок ценных бумаг;
- валютный рынок;

межбанковский кредитный рынок (рисунок 3).

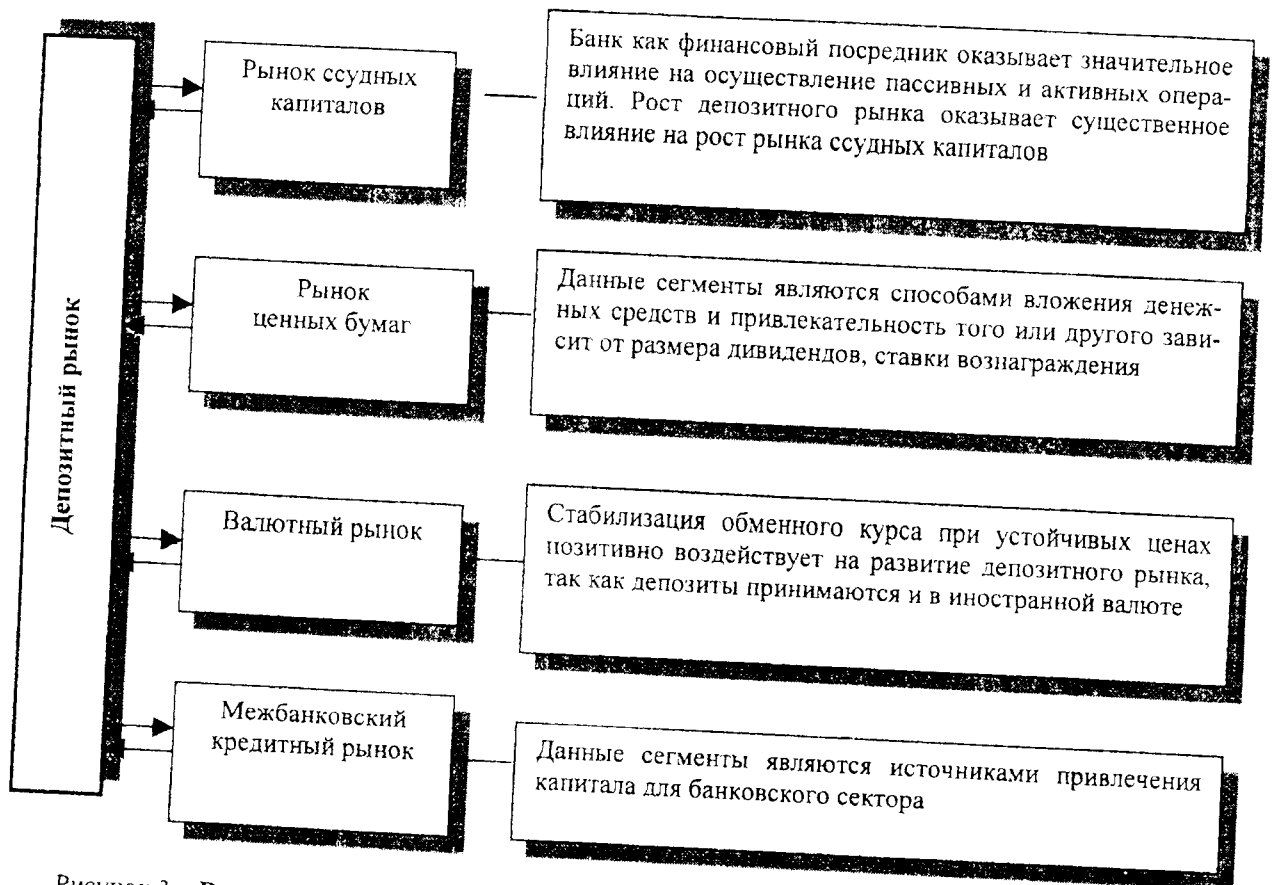


Рисунок 3 – Взаимосвязь депозитного рынка с другими сегментами финансового рынка

Таким образом, в настоящее время в республике активно развивается такой сегмент финансового сектора, как депозитный рынок, что положительно влияет на развитие банковской системы РК.

Литература

1. Куанова Г. Теоретические основы развития депозитного рынка // Евразийское сообщество. - № 3. - 2001. - С. 72.
2. О состоянии финансового рынка и финансовых организаций. Пресс-релиз № 1 от 1 января 2004 года // Банки Казахстана. - № 2. - 2004. - С. 2.
3. Предварительные итоги 2003 года. Пресс-релиз №001 от 7 января 2004 года // Банки Казахстана. - № 1. - 2004. - С. 2.

УДК 657

СВЯЗАННЫЕ СТОРОНЫ - КАК ОБЪЕКТЫ УЧЕТА

Г.А. Кайдарова, магистрант кафедры «Менеджмент»
Павлодарский университет

Мақалада байланысты жақтар мен олардың қатынастарының сапалы мазмұны, сондай-ақ аталмыш кәсіпорын үлгісіндегі байланысты жақтар туралы ақпаратты қалыптастыру технологиялары ашылады. Қазақстан бухгалтерлік есеп стандарттары және Халықаралық қаржылық есеп берудің салыстырмалы мінездемелері келтіріледі және қаржылық есеп беруді пайдаланушылар үшін байланысты жақтар туралы ақпараттың мәнділігі мақұлданады.

In the given article the qualitative characteristics of the bound parties and their relations, and also technology of information creation about the bound parties on an example of the concrete enterprise are uncovered. The comparative characteristic of the International standards of the financial account and Kazakhstan standards of book keeping is resulted and the information significance about the bound parties for the users of the financial account is reconfirmed.

В настоящее время крупные компании Республики Казахстан имеют сложную производственную структуру в виде холдингов, ассоциаций, финансово-промышленных групп, например, Евразийская

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

А.М. Токтабаева, магистрант Павлодарского университета,
Нурбаева Г.Е., магистрант Павлодарского Государственного университета
им. С. Торайгырова (г. Павлодар)

Мақалада автормен депозитті рыноктың дамуы динамикасының қорытындысы жүргізілді, негізгі проблемалар қаралды және оның болашақтағы даму жолы ұсынылды.

В данной статье рассмотрен механизм формирования депозитной политики коммерческого банка, основные проблемы и пути его совершенствования.

In given clause the mechanism of formation denozitnoy of politics of commercial bank, basic problems and ways of his(its) perfection is considered.

Рассматривая депозитную политику банка как один из элементов банковской политики в целом, необходимо исходить из того, что основной целью депозитной политики является привлечение как можно большего объема денежных ресурсов по наименьшей цене. Успешная реализация этой многогранной цели депозитной политики банка предполагает решение в процессе ее формирования таких задач, как:

- содействие в процессе проведения депозитных операций получению банковской прибыли или созданию условий для получения прибыли в будущем;
- поддержание необходимого уровня банковской ликвидности;
- обеспечение диверсификации субъектов депозитных операций и сочетание разных форм депозитов;
- поддержание взаимосвязи и взаимной согласованности между депозитными операциями и операциями по выдаче ссуд по суммам и срокам депозитов и кредитных вложений;
- минимизация свободных средств на депозитных счетах;
- проведение гибкой процентной политики;
- постоянное изыскание путей и средств уменьшения процентных расходов по привлеченным ресурсам;
- развитие банковских услуг и повышение качества и культуры обслуживания клиентов.

В данном вопросе целесообразно рассмотреть механизм формирования депозитной политики коммерческого банка, который схематично представлен на рисунке 1.

От эффективности функционирования данного механизма во многом зависит успешное выполнение целей и задач, которые ставятся банком в процессе разработки и проведения депозитной политики.

Каждый из этапов формирования депозитной политики коммерческого банка непосредственно связан с остальными и является обязательным для формирования оптимальной депозитной политики и правильной организации депозитного процесса. В процессе разработки механизма депозитной политики банка принимают участие различные структурные подразделения банка.

В контексте данного вопроса также необходимо отметить, что важным фактором, определяющим ликвидность банка, является качество его депозитной базы. Критерием качества депозитов является их стабильность. Чем больше стабильная часть депозитов, тем выше ликвидность банка, поскольку в этой части аккумулированные ресурсы не покидают банк. Увеличение стабильной части депозитов снижает потребность банка в ликвидных активах, так как предполагает возобновляемость обязательств банка.

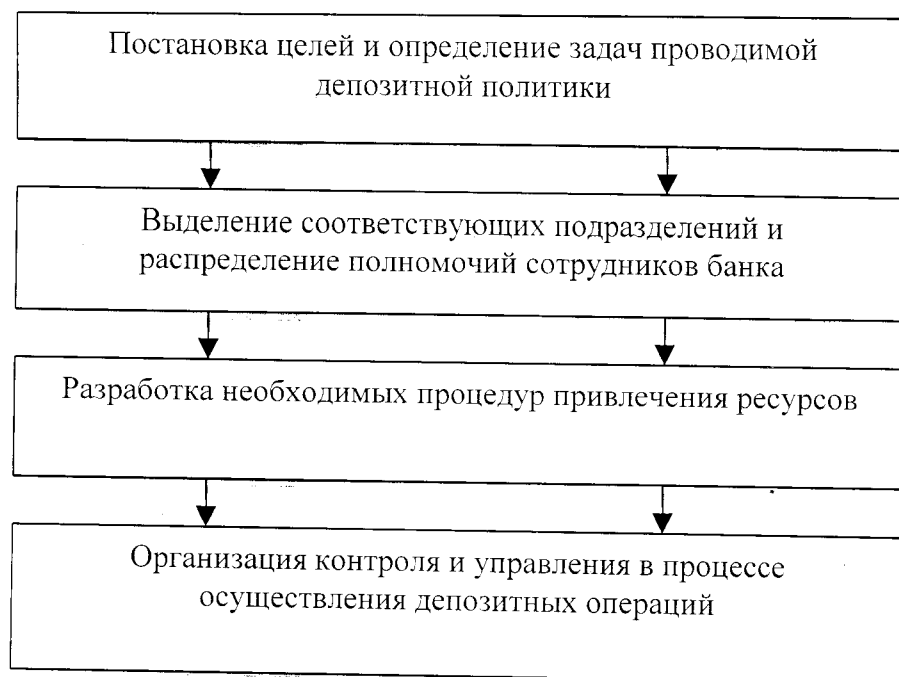


Рисунок 1 – Схема формирования депозитной политики коммерческого банка

Тенденция сложившейся банковской практики свидетельствует, что формирование депозитной базы любого коммерческого банка, как процесс сложный и трудоемкий, связано с большим количеством проблем как субъективного, так и объективного характера.

К субъективным проблемам относятся такие, как:

- масштабы деятельности и слабая капитальная база казахстанских коммерческих банков;
- отсутствие большой заинтересованности руководства банка в привлечении средств клиентов, особенно населения, что продиктовано тактическими и стратегическими целями и задачами банка;
- недостаточный уровень и качество высшего и среднего менеджмента;
- отсутствие в большинстве банков научно-обоснованной концепции проведения депозитной политики;
- недостатки в организации депозитного процесса: отсутствие соответствующего подразделения в банке; низкий уровень постановки маркетинговых исследований депозитного рынка; ограниченный спектр предлагаемых депозитных услуг и так далее.

Среди объективных факторов выделяются следующие:

- прямое и косвенное воздействие государства и государственных органов на коммерческие банки;
- межбанковская конкуренция;
- состояние денежного и финансового рынка Казахстана.

Оптимизация депозитной политики банка – это сложная многофакторная задача, в основу решения которой, следует положить учет интересов экономики страны в целом, коммерческого банка, как субъекта экономики, клиента и персонала банка.

Очевидно, что их интересы далеко не всегда совпадают. Поэтому оптимальная депозитная политика предполагает прежде согласование их интересов.

Критериями оптимизации депозитной политики являются:

- взаимосвязь депозитных, кредитных и прочих операций банка для поддержания стабильности банка, его надежности, финансовой устойчивости;
- диверсификация ресурсов банка с целью минимизации риска;
- сегментирование депозитного портфеля (по клиентам, продуктам, рынкам);
- дифференцированный подход к различным группам клиентов;

- конкурентоспособность банковских продуктов и услуг;
- необходимость эффективной комбинации ресурсов. обеспечение оптимального сочетания стабильных и «летучих» ресурсов при увеличении доли стабильных ресурсов в депозитном портфеле банка в условиях повышенных рисков (в т.ч. по депозитным операциям);
- учет концепции жизненного цикла в процессе формирования гаммы вкладов и депозитного портфеля в целом.

В целях совершенствования депозитной политики коммерческого банка необходимо следующее:

- каждый коммерческий банк должен иметь собственную депозитную политику, выработанную с учетом специфики его деятельности и критериев оптимизации этого процесса;
- необходимо расширение круга депозитных счетов юридических и физических лиц сроком «до востребования», что позволит даже в условиях незначительных финансовых накоплений полнее удовлетворять потребности клиентов банка и повысить заинтересованность инвесторов в размещении своих средств на счетах в банке;
- в качестве одного из направлений совершенствования организации депозитных операций возможно использование различных видов счетов для всех категорий вкладчиков и повышение качества их обслуживания;
- индивидуальный подход (стремление банка предоставить клиенту особые льготы);

Таковы некоторые возможные пути совершенствования депозитной политики коммерческого банка и повышения ее роли в обеспечении его устойчивости.

Банку нужен комплексный подход, который выражается как в разработке теоретических основ, приоритетных направлений депозитной политики банка с точки зрения стратегии его развития, так и в определении наиболее эффективных и оптимальных для данного этапа развития банка тактических приемов и методов ее реализации.

Банку нужно обращать внимание на специфические принципы депозитной политики, поскольку к ним относятся принципы обеспечения оптимального уровня издержек банка, безопасности проведения депозитных операций, надежности, поскольку банк, осуществляя аккумуляцию временно свободных денежных средств с целью их последующего размещения, стремится получить доход не любой ценой, а с учетом реалий рынка, на котором он осуществляет свою деятельность. Соблюдение перечисленных принципов позволяет банку сформировать как стратегические, так и тактические направления в организации депозитного процесса, обеспечивая тем самым эффективность и оптимизацию его депозитной политики.

При привлечении денежных средств право выбора остается за клиентом, а банк вынужден вести нередко жесткую конкуренцию за вкладчика, потерять которого довольно легко. Ограниченность ресурсов, связанная с развитием банковской конкуренции, ведет к тесной привязке к определенным клиентам. Если круг этих клиентов узок, то зависимость от них банка очень высока. В части пассивных операций выбор банка обычно ограничен определенной группой клиентуры, к которой он привязан намного сильнее, чем к заемщикам. Вследствие этого в сложившейся ситуации для решения проблемы формирования ресурсной базы банка необходимо усилить работу по расширению круга вкладчиков.

Поэтому банку нужна грамотная депозитная политика, в основу которой ставится поддержание необходимого уровня диверсификации, обеспечение возможности привлечения денежных ресурсов из других источников и поддержание сбалансированности с активами по срокам, объемам и процентным ставкам.

В заключении можно сказать, что каждый банк разрабатывает свою депозитную политику, определяя виды депозитов, их сроки и проценты по ним, условия проведения депозитных операций опираясь при этом на специфику своей деятельности и учитывая

фактор конкуренции со стороны других банков и инфляционные процессы, протекающие в экономике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Пешанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2001
- 2 Алибаев М.М. Развитие депозитного рынка Республики Казахстан / Банки Казахстана № 5, 2004 с.23

ТОҚСАНАРАЛЫҚ
ҒЫЛЫМИ ЖУРНАЛ

ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫЙ
НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

**ПАВЛОДАР
УНИВЕРСИТЕТИНІҢ
ХАБАРШЫСЫ**

147003, Павлодар қ., Горький к., 142/4
тел.: (8 318 2) 45 43 11, 45 22 11
факс (8 318 2) 57 17 67
E-mail: unir @pau.kz



**ВЕСТНИК
ПАВЛОДАРСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

147003, г. Павлодар, ул. Горького 142/4
тел.: (8 318 2) 45 43 11, 45 22 11
факс (8 318 2) 57 17 67
E-mail: unir @pau.kz

2005 г. № 1/1

СПРАВКА

Выдана Абдулманову А.И., Абдулманову В.В.

в том, что он (они) является (-ются) действительным автором (-ами) статьи
«Анализ эффективности деятельности органов местного самоуправления в сфере жилищно-коммунального хозяйства», опубликованной в журнале «Вестник Павлодарского университета»
которая прошла экспертную оценку и включена для опубликования в 1-3
номере 200 2 года научного журнала «Вестник Павлодарского университета».

Данная справка выдана для предъявления в ТАН

**Заместитель председателя
редакционного совета журнала**

Е.Б. Никитин

Подпись Никитина Е.Б. удостоверяю
начальник отдела кадров

Б.Н. Жумасанова

2005 г.

Исп. Абдулманов В.В.