



Банковская система — одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Банки как финансовые посредники привлекают капиталы хозорганов, сбережения населения, и другие свободные денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, и выдают их во временное пользование заемщикам, проводят денежные расчеты и оказывают другие многочисленные услуги для экономики, тем самым не посредственно влияя на эффективность производства и обращение общественного продукта.

Проводимая в стране экономическая реформа открыла новый этап в развитии банковского дела. Особую актуальность в условиях перехода к рынку приобретают вопросы перспектив развития банков и других кредитных институтов в нашей стране, ее практическая реализация.

Решение поставленной задачи возможно лишь на основе изучения практического осмысления функционирования казахстанских, а также зарубежных банков и внедрения наиболее прогрессивных, рациональных форм и методов работы на практике. Это подтверждает актуальность темы исследования.

В последние годы идет бурный процесс формирования финансовых рынков — денежного рынка и рынка капиталов. Развития последнего невозможно без совершенствования двуединого, взаимосвязанного процесса мобилизации сбережений и инвестирования средств. Сбережения представляют собой разность между доходами и потреблением.

Инвестиции — вложения средств с целью получения дохода. Формы инвестирования сбережений могут быть различными: прямое вложение средств в производство и косвенное, когда между владельцами сбережений и их конечным «потреблением» выступают те или иные финансовые посредники. Важно, чтобы в конечном счете вложенные средства выступали как фактор, способствующий развитию производства и оздоровлению экономики.

В процессе своей деятельности банк вступает в контакт с различными типами аудиторий: конкурентами, клиентами, государством и т.д., с которыми банк взаимодействует с целью оптимизации прибыли.

Однако это не единственная цель, которую преследуют банки, функционируя на рынке банковских услуг. Кроме этого банки стремятся обеспечить оптимальное сочетание ликвидности и доходности финансовых ресурсов, создание и поддержку репутации банков и т.д. В свою очередь, хорошая репутация известность банка влияет на количество клиентов, обращающихся именно в этот банк.

Отношения банка с клиентурой возникает в процессе покупки / продажи банковских продуктов. Они включают в себя: предоставление кредитов, открытие депозитных счетов, операции по выпуску, покупке или продаже ценных бумаг, валютные отношения, расчетные операции, а также трастовые услуги, хранение драгоценностей и т.п.

Выполнение банковских операций с широкой клиентурой — важная особенность современной банковской деятельности во всех странах мира, имеющих развитую кредитную систему.

Известно, что ведущие коммерческие банки Казахстана стремятся выполнять широкий круг операций и услуг для своих клиентов с тем, чтобы расширить свою доходную базу, повысить рентабельность и конкурентоспособность. При этом важно иметь в виду, что развитие банковской деятельности предполагает предоставление банковских услуг с минимальными издержками для клиентов и самого банка, использование приемлемых цен на услуги, необходимые клиентам.

Эффективная гибкая система банковских операций с широкой клиентурой может и должна способствовать мобилизации внутренних сбережений. Особое значение приобретает в этой связи гибкое банковское обслуживание, способное реагировать на формирующиеся потребности изменяющейся экономики.