**Министерство науки и высшего образования Республики Казахстан**

**Евразийский гуманитарный институт имени А.К.Кусаинова**

**Научный проект на тему:**

**«Современные банковские услуги в Казахстане»**

**Выполнила:Сайлауова Г.Б.,Анарбаева Г.Т.,**

**Болат О.Н,**

**Руководитель:магистр экономики**

**Кожахметова А.Г.**

**Астана 2024**

Содержание

Введение...................................................................................................................31.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ КАЗАХСТАНА........................................................................................................51.1 Понятие, особенности и классификация банковских услуг.........................5

1.2 Основные направления развития рынка банковских услуг и их влияние на
развитие банковского сектора Казахстана...........................................................7

2. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В КАЗАХСТАНЕ НА ПРИМЕРЕ АО «FORTEBANK»...........................................................................10

2.1 Современное состояние банковских услуг в Казахстане............................10

2.2 Финансово-экономическая деятельность банка АО Форте Банк...............15

2.3 Анализ современных банковских технологий и услуг на примере АО Форте Банка............................................................................................................22

3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА И РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....................................................................26

3.1 Современные проблемы развития банковского сектора Казахстана.........26

3.2 Перспективы развития банковских услуг в Казахстане в современных экономических условиях......................................................................................29

Заключение............................................................................................................33

Список использованной литературы..................................................................35

Введение

Актуальность данной темы обусловлена стремительным ростом цифровизации и увеличением спроса на современные банковские услуги. Банки должны становиться более удобными, доступными и инновационными, чтобы оставаться конкурентоспособными и устойчивыми. Банковский сектор Казахстана сильно изменился из-за внедрения новых технологий и современных банковских услуг. Эти изменения повлияли на структуру и динамику банковской отрасли, а также на общее экономическое развитие страны. Поэтому важно изучить, как современные банковские услуги влияют на развитие банковского сектора Казахстана. Это исследование рассматривает различные аспекты современных банковских услуг и их влияние на банковский сектор Казахстана. Исследование изучает проблемы и возможности, связанные с внедрением этих услуг. В работе использовались научные исследования, данные международных статистических агентств, а также аналитические отчеты отдельных банков. На основе этих источников были определены основные тенденции и факторы, которые влияют на современное состояние и перспективы развития банковского сектора Казахстана.

Современная банковская деятельность в Казахстане становится ключевым фактором развития банковского сектора и всей финансовой системы в целом. В стране активно внедряются инновационные технологии и новая политика для упрощения доступа к финансовым услугам, упрощения банковских операций и поддержания стабильности финансовой системы. Внедрение таких сервисов, как интернет-банкинг, мобильные приложения для управления счетами и электронные платежные системы, поможет расширить доступ к банковским услугам, особенно в отдаленных районах. Это помогает большему количеству людей и предприятий пользоваться финансовыми услугами, что, в свою очередь, способствует развитию банковского сектора. Новые технологии в банковском секторе не только делают обслуживание клиентов более приятным и доступным, но и повышают эффективность работы банков. Это также привлекает новых клиентов и дает банкам конкурентное преимущество на рынке финансовых услуг. В конечном счете, современные банковские услуги способствуют экономическому росту и повышению качества жизни в Казахстане.

Целью научной работы является анализ влияния современных банковских услуг на развитие банковского сектора Казахстана на примере деятельности АО "ForteBank". В соответствии с целью научной работы рассматриваются следующие задачи:

- Разработать теоретические основы цифровых банковских услуг, включая обзор современной банковской системы Казахстана и их классификацию, с учетом влияния на финансовую инфраструктуру и экономику страны.

- Проанализировать практическое применение современных банковских услуг на примере деятельности работы в АО "ForteBank", включая обзор деятельности банка и состояние современных банковских технологий и услуг, используемых на практике.

- Сформулировать предложения по внедрению новых цифровых услуг в банковскую систему Казахстана на основе проведенного анализа теоретических
основ и практического опыта.

Объектом исследования является деятельность АО "ForteBank" в сфере предоставления современных банковских услуг и их воздействие на развитие банковского сектора Казахстана. Предметом исследования данной работы является анализ современных банковских услуг в банковского сектора Казахстана на примере АО "ForteBank".

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- изучить теоретические аспекты финансового планирования и бюджетирования;

- охарактеризовать методы финансового планирования и бюджетирования;

- рассмотреть этапы процесса планирования и бюджетирования;
- проанализировать систему финансового планирования и бюджетирования
предприятия;

- разработать рекомендации по совершенствованию системы финансового планирования и бюджетирования предприятия. Теоретической и методической основой исследования послужили труды зарубежных и отечественных авторов в области экономики и финансов таких как Сембиева Л.М., Жагыпарова А.О., Мигранян А.А., Алимханов А.А.,Соколинская Н.Э. . и др.. Что касается информационной базы исследования, то в этой связи были использованы статистические материалы различных источников, а также финансовая отчетность АО «Forte Bank».

1 Теоретические аспекты развития банковских услуг Казахстана

* 1. Понятие, особенности и классификация банковских услуг

Под банковскими услугами подразумевается широкий ассортимент действий экономического характера, направленные на выполнение и осуществление запросов потребителей. Они состоят из различных сторон экономической деятельности, которые начинаются с сохранности и поддержании средств и заканчиваются оказанием разных видов финансовых услуг. Особенности предоставлении банковских услуг в нашей стране отличаются конкурентоспособностью и имеют все возможные перспективы работать согласно правовым нормам и имеют высокие шансы к приспособлению к любым обстоятельствам, а также к запросам пользователей. На данный момент многие банковские учреждения направляют все усилия для того, чтобы привлечь внимание и сохранить клиентов разнообразностью выбора которые предоставляются для выполнения тех или иных целей или запросов.

Национальный банк РК является главным и важнейшим банком РК и отражает высший уровень банковского сектора, заступаясь за интересы страны в связи с другими финансовыми организациями. Также, Национальный банк контролирует все банковские операции на основании закона и формирует нормативные акты и обеспечивают осуществление всех международных в сфере банковской системы [1]. На данный момент в Казахстане функционируют национальное так и зарубежные банки. Банки, такие как Forte Bank, Halyk Bank и Kaspi Bank входят в группу банков второго уровня и выступают лидирующими банками, которые оказывают услуги большому потоку потребителей, в том числе частным лицам, малым и средним бизнесам и крупным предприятиям. Что касается иностранных банков, таких как Citibank, HSBC и других, они являются посредником для открытия доступа к международным банковским услугам. Более того, наша страна ускоренно работает над увеличением уровня экономической инклюзии, главным образом, в отлученных краях страны. Создание подвижных банков и электронные платежных концепций стимулирует возрастанию доступа населения к финансовым услугами предложениям. Кроме того, банки второго уровня нацелены на улучшение собственной практики зарубежом, тем самым, приближая интернациональные инвестиции и подключение в участии в глобальных проектах, связанные с экономикой, что продвигает объединение концепции банков РК во всеобщий финансовый сектор. Сейчас банки РК внедряют актуальные техоперации, например, как цифровой банкинг, мобильные аппликации для регулирования счетов и электронных платежеспособных концепции.

Создание финтех-компаний и стартапов способствуют нововведениям в секторе финансовых цифровых услуг. Нынешние современные банковские услуги Казахстана предусматривает разнообразность финансовых сервисов и услуг, ориентированные на частные лица и компании.

Ключевыми элементами передовых банковских в Казахстане являются [2]:

1)Цифровые и мобильные банковские услуги: наша страна активно работает над созданием онлайн методам оказания услуг, давая возможность потребителям управлять личными балансами через интернет-банкинг и мобильные аппликации. Данный процесс включает в себя экспозиция товаров, обмен денег и переводы между банковскими счетами и процессирование платежа и так далее.

2)Удаленные транзакции, которые подразумевают пластиковые карты, которые подразделяются на кредитные и дебетовые и всеобще употребляются для осуществления обезналиченых переводов. Более того, имеются все шансы распространения технологических процессов электронной оплаты.

3) SMS сервисы и цифровые уведомления, которые предоставляются банками посредством электронных сервисов оповещения с целью уведомления потребителей о переводах, счетах и других важных мероприятиях.

4) Механизированные сервисы поддержки, например, как чат-боты с целью разъяснить вопросы клиентов и передать информацию о тех или иных финансовых услугах и акциях.

5) Кредитование и ипотечные кредиты, которые предоставляются банками с целью обеспечения надежности разрешения к инвестированию для жителей.

6) Цифровая коммерция и интернет-эквайринг, которые в нынешнее время банки предоставляют сервисы для различных веб-магазинов и цифрового предпринимательства, гарантируя защищенные цифровые транзакции [3].

7)Распоряжение активами и инвестиции, сейчас банки активно охватывает данные виды работы, целенаправленные на трансформацию и получение прибыли с вложениями.

8)Товарные банковские услуги и банковские гарантии, которые доступны для многих компании вместе с лизингом и другими видами торговыми финансовыми средствами, которые направленные на сопровождение бизнес - моделей.

9)Проекты микрофинансирование и финансовая инклюзии часто организовываются с целью распространении разрешении к коммерческим предложениям.

10) Блокчейн инновации, в некоторых случаях банки пробуют использовать технологии блокчейн и цифровые валюты, для того, что бы развить эффективность переводов и модернизации системы безопасности. Многородный характер современных банковских услуг в нашей стране демонстрирует наклонность банков адаптироваться к переменчивым условиям потребителей и добавлять новые цифровые процессы и оказать влияние укреплении экономики государства.

1.2. Основные направления развития рынка банковских услуг и их влияние на развитие банковского сектора Казахстана

На совершенствование банковского сектора Казахстана существенно влияют основные тренды улучшение состояние рынка банковских услуг. Во-первых, одним из знаменательных направлений становления банковских услуг является их цифровизация. Интеграция новейших современных технологии, такие как онлайн-банкинг, облачные технологии и электронные платежные услуги влияют на практичность и повышение удобства и приемлемости для всех клиентов, что также стимулирует усовершенствовании процессов, которые осуществляются в банке и избежанию потерь. Во-вторых, многообразие банковских услуг показывает первостепенную значимость в расширении рынка. Сейчас банки выдвигают широкий спектр услуг и сервисов. Примерами таких услуг являются финансирование, страхование, распоряжение активами и инвестициями, данные виды услуг нацелены на исполнение и оказание услуг на нужды клиентов и расширить свой бизнес. Еще одним не менее важным фактором развитие банковских услуг является обработка финансовой инфраструктуры и повышение уровня финансовой грамотности населения. Это включает в себя совершенствование платежных сервисов, создание и разработка электронного банкинга и активизация сети банковских филиалов и банкоматов. Также, существенным шагом является создание и распространение образовательных программ и курсов по развитию финансовой грамотности (Таблица 1).

Таблица 1 – Классификация современных банковских услуг

|  |  |
| --- | --- |
| Критерии | Классификация современных банковских услуг |
| По типу клиентов  | * отдельные банковские услуги и сервисы для частных лиц; коллективные банковские услуги (предприятия и компания); инвестиционные услуги (инвесторы и руководящие активами).
 |
| По функциональности  | * банковские услуги, сопряженные с распоряжением счетами;

 - кредитные и заемные услуги, включающие в себя кредиты; - ипотеки и кредитные карты; -инвестиционные услуги; - страховые услуги. |
| По каналам обслуживания  | консервативные услуги, осуществляемые через физические отделения банка; -цифровые электронные услуги (интернет-банкинг, онлайн платежи и мобильные аппликации; -услуги, обслуживаемые через определенные банкоматы или терминалы самообслуживания. |
| По использованию технологий  |  новаторские услуги, такие как блокчейн, искуственный интеллект; - современные цифровые услуги, направленные на повышение эффективности всех воспроизведимых операций. |
| По степени персонализации  |  стандартизированные банковские услуги, которые предоставляется всей клиентской базе; индивидуальные услуги, приспособленные персонализированным запросам и предпочтениям клиента |

Примечание: составлено автором на основе источника [4].

В сущности, виды банковских услуг предоставляет возможность банкам эффективно распоряжаться своими ресурсами, кроме того, более лучше выполнять и соответствовать ожиданиям и запросам клиентов. Ключевыми факторами успешности банковского сектора считаются неразрывное создание и адаптирование сервисов и предоставляемых услуг к изменяющимся положениям рынка и цифровым новшествам. Банковский сектор постоянно меняется и продвигается вперед вместе с быстроменяющимся условиями рынка и технологическим рывкам. И для полного и более точного понимания была составлена таблица в которых описана классификация банковских услуг: по типу клиентов, по функциональности, по каналам обслуживания, по использованию технологий и по степени персонализации.

Цифровизация банковских услуг - это инновационный процесс, который вводится учреждениями, сопровождаемые улучшением способов руководства инновационных операций [4]. Данный процесс означает и охватывает международную нацеленность, ориентированную в изменение консервативных банковских операции в электронный формат, который включает в себя предоставление доступа потребителям к своим личным балансам и операциям через использование приложений мобильного характера, интернет-банкинга и электронных платформ. Не является открытием то, что на данный момент через нажатие на экране электронных устройств можно с легкостью открыть счета, воспроизвести переводы, оплатить и внести сумму, все эти операции сейчас легкодоступны практически для каждого. Это является доказательством того, что цифровизация преобразовывает банковские услуги вместе с обслуживанием более комфортабельным, в особенности группе людей, которые используют мобильные устройства с целью осуществления определенных финансовых операции. Таким образом, цифровизация банковских услуг является и отображает ощутимый этап в становлении финансовой системы. Под персонализацией услуг подразумевается изменение подхода к банковским услугам на более индивидуальный подход, нацеленную на изменение и приспосабливанию сервисов и предложений банка к отдельным запросам потребителей.

Это определяется через анализ базы и источников о действиях и предпочтениях потребителей, таким образом, банки имеют асе шансы персонализировать свои предложения и рекомендовать инвестиционные портфели, страховые пакеты и другие финансовые услуги. Например, клиенты, которые имеют интерес к инвестициям смогут получать и быть осведомленными о персонализированных пакетов и портфелей, основанные на цели, которые перед ним поставлены. Кроме того, с помощью персонализации банки смогут укрепить и развить связь между клиентами, находя индивидуальный подход к каждому. Это в свою очередь, позволит увеличить уровень заинтересованности и доверия потребителя и создать надежные и прочные отношения между базой потребителей. Это является неким стратегическим ходом, который позволит усилить связь между потребителями. Опираясь на данные и историю клиентов, банки могут построить наиболее результативные и хорошие стратегии и тактики для продаж. Это, в свою очередь оказывает позитивное влияние на клиентов, так как людям важно и ценно что их предпочтения и желания учитываются и рассматриваются. Потребители ощущают, что их мнения небезразличны и получают более точечные и верные рекомендации и советы, который подходят к их проблеме, ситуации или запросу.

Кроме того, процесс персонализации услуг создает базу, намеренную на построение долгосрочных отношений между банком и потребителями, что влияет на преуспевание и конкурентоспособность банков. Таким образом, данная процедура является очень значимым элементом в развитии и состоянии банка и выдвигать базу для устойчивого и постоянного развития банков. Термин "инновация", впервые открытый Й. Шумпетером является знаменательным направлением в развитии банка, решающие проблемы в управлении рисками, сокращении издержек, цифровизации процессов, создании новых современных продуктов и сервисов, а также помогающая при создании определенных моделей, стратегии и алгоритмов [5] [6].

2.Анализ влияния банковских услуг в Казахстане на примере АО «ForteBank».

2.1 Современное состояние банковских услуг в Казахстане

В банковской индустрии в Казахстане были заметные изменения, которые привели к значительным изменениям. Эти изменения доказывают, что банковский сектор Казахстана стремится к инновациям, показывая стремление к улучшению инфраструктуры. На данный момент имеется разнообразный выбор банковских продуктов для физических и юридических лиц. Учитывается удобства клиентов, безопасность и укрепление банковской системы стали неотъемлемой частью стратегий банка. Меры безопасности помогают защитить базу данных клиентов, устраняют атаки мошенников, тем самым повышая доверие клиентов к банковской системе. Один из важных изменений в банковском секторе это цифровизация банковских услуг. Переход на цифровую площадку упрощает процесс банковских услуг, экономит время, так как клиенты могут выполнять финансовые операции без необходимости посещать отделения банков. Каждый банк имеет свое мобильное приложение с различными функция, благодаря которым обслуживание стало более удобным и быстрым. В целом, банки играют важную роль в экономике страны, так как банки выдают кредиты, а это стимулируют рост в сфере экономики, обеспечивает капитал. За счет этого предприятия имеют возможность на расширение бизнеса, физические лица могут инвестируют в жилье, образование и в другие сферы. (Таблица 2).

Таблица 2 - Основные моменты развития банковского сектора

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели Значение показателей | Показатели Значение показателей |
| Активы и обязательства | Активы и обязательства растут, но медленнее, чем экономика Ликвидность: сектор продолжает аккумулировать и располагать избыточной ликвидностью пока без эффективной трансмиссии в кредитование бизнеса. |
| Корпоративные кредиты | ▪ Недостаточное кредитование бизнеса остается одной из основных проблем сектора ▪ Льготное кредитование бизнеса государством создает барьеры для расширения корпоративного кредитования. |
| Розничные кредиты | ▪ Государство доминирует на рынке ипотечного кредитования ▪Потребительские кредиты продолжают устойчиво расти и превышать кредитование бизнеса |
| Фондирование | ▪ Средства компаний перетекают в более выгодные инструменты ▪ Вклады населения растут вяло  |
| Финансовые результаты | Рост прибыли банковского сектора из-за высокой процентной маржи и комиссионных доходов является неустойчивым и цикличным ▪ Уровни достаточности капитала остаются стабильно высокими |
| Внешние факторы | ▪ Банковский сектор на сегодня выглядит устойчиво на фоне рисков вторичных санкций |

Примечание: составлено автором на основе источника [7].

В начале 2023 года в банковской отрасли страны были расположены 74 % активов рынка, что является хорошим показателем эффективности. Под конец 2023 года около семи востребованных банков второго уровня включали в себя 88% активов в банковской сфере. Но важно учесть, что на показатели активов повлияли внешние факторы за счет этого были изменены показатели в рейтинге. В Казахстане банковский сектор имеет существенное значение, но его активы по отношению к валовому внутреннему продукту (ВВП) меньше, чем в развитых странах. В экономиках с высоким уровнем дохода банковские активы могут равняться или превышать ВВП. В странах с доходом выше среднего, включая Казахстан, доля банковских активов относительно ВВП ниже, чем в странах с высоким доходом.

Таблица 3 - Топ 10 банков по активам, млрд тенге

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование банка | 2021 год | 2022 год | 2023 год |
| Народный Банк Казахстана | 11 632 | 13 863 | 14 450 |
| KASPI BANK | 3 602 | 5 087 | 5 932 |
| Банк ЦентрКредит | 2 070 | 4 347 | 4 583 |
| ОтбасыБанк | 2 804 | 3 440 | 3 703 |
| ForteBank | 2 483 | 2 914 | 3 051 |
| ЕвразийскийБанк | 1 418 | 2 360 | 2 852 |
| JusanBank | 2 609 | 2 844 | 2 588 |
| БанкФридомФинанс Казахстан | 398 | 1 264 | 2 006 |
| БанкRBK | 1 270 | 1 984 | 1 843 |

Примечание: составлено автором на основе источника [8].

 В совокупности с данными о структуре активов, видно преобладание займов, что оказывает влияние на тенденцию роста активов. Основные причины снижения темпов роста активов включают в себя недостаточный прирост корпоративного кредитного портфеля, который практически не увеличился, в то время как розничное кредитование продемонстрировало значительный рост в размере 13,4%. Подробнее рассмотрим причины такой ситуации на корпоративном кредитном рынке в последующем разделе. Кроме того, с начала 2023 года наблюдается умеренный рост ипотечного кредитования, который, в том числе, связан с временным приостановлением некоторых государственных программ по жилищному кредитованию. В 2023 году структура банковских активов распределена следующим образом: 51,1% приходится на займы клиентам, что показывает активное кредитование. Ценные бумаги составляют 17,1%, отражая инвестиционную деятельность банков. Процентные активы в Национальном Банке Казахстана занимают 6,6%, а корреспондентские счета — 6,7%, указывая на резервы и межбанковские операции. Только 1,8% активов — наличные деньги, что говорит о низком уровне неработающего капитала. Оставшиеся 16,5% — это другие активы, включая недвижимость, оборудование и прочие финансовые инструменты. Такая структура показывает, что банки в основном сосредоточены на кредитовании, но также уделяют внимание инвестициям и ликвидности (Рисунок 1).

Рисунок 1 - Структура банковских активов на 2023 год, %

Примечание: составлено автором на основе источника [9].

С начала 2016 года в банковской системе Казахстана накопилось значительное избыточное количество ликвидности, что привело к повышенному уровню ликвидных активов, но система пока не в состоянии в полной мере использовать их для финансирования предпринимательских проектов. 14 Значительная часть этой избыточной ликвидности могла бы быть направлена на предоставление долгосрочных кредитов, что означает, что банкам сейчас есть достаточно средств для оперативного расширения кредитования бизнеса в течение нескольких лет.

Повышение уровня ликвидных активов в портфеле банков наблюдалось не только в Казахстане - многие крупные банки по всему миру увеличивали их после мирового финансового кризиса 2008 года во имя предосторожности. Следует отметить, что с течением времени произошли изменения в структуре пассивов банков. Например, доля межбанковского кредитования упала с более чем 17% в конце 2007 года до всего лишь 1,5% в июле этого года, в основном благодаря кредитам иностранных банков. С другой стороны, доля депозитов существенно выросла – с 62,7% до 79,1%. Другие элементы обязательств, такие как выплаты, являются краткосрочными и нестабильными и могут существенно меняться в течение года.

Анализ структуры пассивов банков на конец июля 2023 года актуален в контексте финансового управления и оценки финансовой устойчивости банковского сектора. Это позволяет более эффективно осуществлять финансовое планирование и управление рисками с учетом различных источников финансирования, включая краткосрочные и долгосрочные обязательства. Структура пассивов также является ключевым критерием для инвесторов и кредиторов при оценке финансовой устойчивости банка и принятии решений о капиталовложениях. Регуляторы также полагаются на анализ структуры пассивов для оценки финансового состояния банков и контроля их деятельности в соответствии с нормативными требованиями и стандартами. В целом анализ структуры пассивов банков очень важен для эффективного управления рисками, привлечения инвестиций и обеспечения финансовой устойчивости банковского сектора.

По состоянию на 1 августа 2024 года банковский сектор Республики Казахстан представлен **21** банком второго уровня, из которых 8 дочерних банков второго уровня, 2 банка со 100% государственным участием.

**Активы** банковского сектора на 1 августа 2024 года составили **56,8 трлн** тенге, увеличившись за июль текущего года на **2,6%** или **1,5 трлн** тенге (с начала 2024 года рост на 10,4% или 5,3**трлн**тенге), в основном за счет роста ликвидных активов на 5,5% или 1,2 трлн тенге на фоне увеличения вкладов клиентов банков на 2,8% до 38,5 трлн тенге. Кроме того, росту активов способствовало увеличение ссудного портфеля банков на 1,5% или на 0,5 трлн тенге до 32,5 трлн тенге.

**Высоколиквидные активы** банков второго уровня составили **17,2 трлн** тенге или **30,2%** от активов, что позволяет банкам обслуживать свои обязательства в полном объеме.

**Кредиты экономике**, выданные банками второго уровня, за июль 2024 года увеличились на **1,4%** до **30,5 трлн**тенге (с начала 2024 года рост на 9,3%). При этом кредиты в национальной валюте выросли на 1,5%, до 28,0 трлн тенге, в иностранной валюте – на 1,1% до 2,6 трлн тенге, в том числе по причине положительной переоценки валютных кредитов на фоне укрепления доллара США по отношению к тенге на 0,5%. В результате удельный вес кредитов в тенге на 1 августа 2024 года составил 91,6% (на 01.01.2024г. - 92,3%).

**Кредиты субъектам бизнеса** за июль 2024 года увеличились на **0,2%** до **11,8 трлн** тенге (с начала 2024 года рост на 4,7%) в основном за счет роста займов, выданных на приобретение основных фондов на 12,9%, инвестиций и ценных бумаг на 1,3%. В том числе, займы **крупному бизнесу** выросли на **2,9%** до **4,0 трлн** тенге, займы **субъектам МСБ** сократились на **2,6%** до **5,7 трлн** тенге, что связано в основном с плановыми погашениями и реклассификацией займов МСБ в категорию крупного бизнеса. Кредиты индивидуальным предпринимателям за месяц увеличились на **3,2%** до **2,0 трлн** тенге (с начала 2024 года рост на 27,1%).

**В отраслевой разбивке** за 7 месяцев текущего года рост кредитов наблюдается практически во всех отраслях: промышленность – на 13,7% до 3,8 трлн тенге, торговля – на 5,5% до 3,1 трлн тенге, сельское хозяйство – на 5,4% до 179 млрд тенге, строительство – на 2,0% до 605 млрд тенге. В связи с досрочными погашениями крупными заемщиками наблюдается снижение портфеля кредитов субъектам бизнеса в отраслях транспорта – на 3,7% до 790 млрд тенге и информации и связи – на 17,9% до 168 млрд тенге.

В июле 2024 года **выдано новых займов** **субъектам бизнеса** на сумму **1,5 трлн** тенге. При этом за 7 месяцев 2024 года данный показатель составил **9,7 трлн** тенге, что на **22,0%** больше по сравнению с аналогичным периодом 2023 года.

В структуре новых кредитов бизнесу в июле 2024 года преобладали краткосрочные займы до 1 года – 1 трлн тенге или 71%, в то время как доля новых кредитов со сроком более 1 года составила 29% или 419 млрд тенге, что обусловлено ожиданиями субъектов бизнеса дальнейшему снижению ставок на фоне постепенного снижения инфляции и базовой ставки Национального Банка.

Так, по итогам июля 2024 года **средневзвешенная ставка** вознаграждения по тенговым кредитам крупного бизнеса составила 16,8% (в июне 2024 года – 17,0%, в декабре 2023 года – 18,2%), субъектам МСБ – 18,7% (в июне 2024 года – 18,7%, в декабре 2023 года – 19,2%).

**Кредиты** **населению** составили **18,7 трлн** тенге, увеличившись за июль 2024 года на **2,2%**(с начала 2024 года рост на 12,3%). В структуре кредитов населению **потребительские займы**выросли на **3,1%** до **12,0 трлн** тенге.

**Ипотечное кредиты**увеличились на **1,2%** до **5,6 трлн** тенге. В целом с начала 2024 года наблюдается восстановительный рост ипотечного кредитования и рынка жилья после заметного сокращения в 2023 году. Выдача новых ипотечных займов за 7 месяцев 2024 года составила около **1,0 трлн** тенге, что больше на **15,8%** по сравнению с аналогичным периодом 2023 года. Увеличение показателя обусловлено ростом выдачи ипотечных займов на рыночных условиях при сохранении объема выдачи льготных ипотечных займов на уровне прошлого года.

В июле 2024 года средневзвешенная ставка по кредитам населению, выданных в национальной валюте, составила 19,3% (в июне 2024 года – 17,5%, в декабре 2023 года – 16,8%).

**Качество кредитного портфеля** сохраняется стабильным. По состоянию на 1 августа 2024 года уровень займов с просроченной задолженностью свыше 90 дней (NPL90+) по банковскому сектору составил **3,1%** от ссудного портфеля или **1,0 трлн** тенге (на 1 июля 2024 года – 3,1% или 988 млрд тенге).

При этом по кредитам бизнесу наблюдается улучшение качества портфеля – доля займов NPL90+ снизилась с 2,2% до 2,1% или до 281 млрд тенге. Вместе с тем, наблюдается рост проблемной задолженности по кредитам населения, доля которых увеличилась за месяц т.г. с 3,8% до 3,9% или до 738 млрд тенге (на 01.07.2024г. – 700 млрд тенге).

Покрытие провизиями неработающих займов сохраняется высоким и составляет **70,5%**(на 01.01.2024г. – 75,9%).

**Обязательства** банковского сектора за июль 2024 года увеличились на **2,5%** до **49,0 трлн**тенге (с начала 2024 года рост на 10% или на 4,4 трлн тенге) в основном в результате роста вкладов юридических лиц в банках на 5,1% до 16,6 трлн тенге**.**

**Депозиты** резидентов в депозитных организациях в июле 2024 года увеличились на **2,1%** до **36,5 трлн** тенге в основном в результате роста депозитов в национальной валюте на 2,7**%** до **28,5 трлн** тенге. Депозиты в иностранной валюте за июль 2024 года увеличились на **0,2%** до **8,0 трлн**тенге, в т.ч. в результате переоценки на фоне укрепления доллара США по отношению к тенге.  В результате **уровень долларизации** на 1 августа 2024 года составил **21,9%**(в июле 2023 года – 25,6%).

**Депозиты юридических лиц** в июле 2024 года увеличились на **3,2%** до **16,4 трлн** тенге, в основном в результате роста депозитов в национальной валюте. **Депозиты** **физических лиц** выросли на **1,3%** до **20,1 трлн** тенге.

В результате смягчения денежно-кредитных условий наблюдается постепенное снижение ставок на рынке депозитов. Так, средневзвешенная ставка вознаграждения по срочным депозитам в национальной валюте небанковских юридических лиц в июле 2024 года составила 13,2% по сравнению с 13,5% месяцем ранее, по депозитам физических лиц – 13,5% (в июне 2024 года – 13,6%).

**Собственный капитал** банков в июле 2024 года увеличился на **3,7%** до **7,8 трлн** тенге (с начала 2024 года рост на 13,2% или 909 млрд тенге) в основном в результате увеличения нераспределенной чистой прибыли текущего года. По состоянию на 1 августа 2024 года коэффициент достаточности основного капитала (к1) составил 19,7% (на 01.01.2024г. – 19,2%), коэффициент достаточности собственного капитала (к2) – 21,6% (на 01.01.2024г. – 21,5%), что существенно превышает установленные законодательством нормативы и обеспечивает покрытие потенциальных рисков в банковском секторе.

За январь-июль 2024 года чистая прибыль банков составила **1 389 млрд**тенге, что на 12,3% больше по сравнению с соответствующим периодом 2023 года. Рентабельность банковских активов (ROA) на 1 августа 2024 года составила 4,5% (на 1 августа 2023 года – 4,6%), рентабельность капитала (ROE) – 33,2% (на 1 августа 2023 года – 37,5%).

2.2 Финансово-экономическая деятельность банка АО «ForteBank»

Акционерское общество «ForteBank» (в дальнейшем называемое «АО «ForteBank», ForteBank, Forte, Bank) занимает одно из ведущих мест в банковской сфере Казахстана и по итогам 2023 года входит в пятерку крупнейших банков Казахстана по объему активов и кредитному портфелю. У банка имеется обширная сеть филиалов, которая включает в себя 98 офисов обслуживания в 20 филиалах. Он был создан 10 февраля 2015 года в результате объединения трех банков - «ForteBank», «Альянс Банка» и «Темирбанка». Крупнейшим акционером банка стал предприниматель из Казахстана - Булат Утемуратов. С 1 января в рамках процесса реорганизации произошли существенные изменения в банковской сфере. АО "Альянс Банк" (ныне известный как АО "ForteBank"), АО "ABC Bank" (ранее также известный как АО "ForteBank") и АО "Темiрбанк" подписали документы о передаче имущества и всех прав и обязательств на новый банк. Это стало частью обширного процесса консолидации банков. Через месяц, 10 февраля, АО "Альянс Банк" был переименован в АО "ForteBank", что вновь подчеркнуло изменения в его структуре и стратегии [10]. Набирая популярность среди жителей, банк развивал свою деятельность, взаимодействуя с различными организациями. Например: Банк открыл свою галерею, сотрудничал с другими банками касательно займа, финансирования предпринимательства. АО «ForteBank» в качестве крупного банка в Казахстане, руководит рядом дочерних организаций, которые выполняют разнообразные функции в финансовом секторе (Таблица 4). Эти дочерние компании могут включать в себя финансовые учреждения, инвестиционные фонды, страховые компании и другие смежные бизнес-структуры. Вместе они обеспечивают комплексное обслуживание клиентов и расширяют деятельность банка в различных секторах экономики. Работа этих дочерних организаций позволяет банку укреплять свои позиции на рынке, обеспечивать доступ к разнообразным финансовым услугам и удовлетворять потребности широкого спектра клиентов.

Таблица 4-Дочерние организации АО«Форте Банк»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Компания | Год основа ния | Деятельностькомпании | объект, млрдтенге | Собственн ый капитал, млрд тенге | Чистая приб ыль,млн тенге |
| АО"ФортеФинан с" | 2020год | Брокерские и дилерские услуги, услуга по управлению инвестиционным портфелем | 4.53 | 3,52 | 62,21 |
| АО«ФортеЛизинг» | 2001 г. | Предоставление услуг по аренде оборудования и недвижимости на территории Республики Казахстан | 13.75 | 5.48 | 846,2 |
| ООО«ОНЭНТехнолоджис» | 2015год | Разработка программного обеспечения предоставлять | 4.10 | 3.23 | -415,5 |
| ТОО«ОУСА-Альянс» | 2013 | Управление сомнительнымии безнадежными активами | 8,74 | 2,80 | 135 |
| ТОО"ОУСА- Ф" | 2015год | Управление сомнительнымии безнадежными активами | 16.99 | 3,91 | -281,9 |

Примечание:составлено автором на основе источника[10].

ForteBank полностью владеет пятью дочерними компаниями. Акционерное общество "ForteBank" занимает важное положение в финансовом секторе Казахстана и играет ключевую роль в экономическом и социальном развитии страны. Банк предлагает широкий спектр финансовых услуг, включая кредитование, открытие счетов, выпуск платежных карт, обмен валюты, консультации по инвестициям и многое другое. Это позволяет клиентам эффективно управлять своими финансами и инвестициями. ForteBank также выступает в качестве финансового посредника, который связывает потребность в капитале с теми, кто готов его предоставить, что способствует развитию бизнеса и инвестиций в различных секторах экономики. Банк активно управляет своими активами, обязательствами и рисками, связанными с их инвестированием. Это включает в себя анализ рыночных и кредитных рисков, диверсификацию вашего инвестиционного портфеля и разработку стратегий минимизации потенциальных убытков. Банк активно поддерживает малый и средний бизнес, предоставляя финансовую поддержку и консультационные услуги, что помогает создавать новые рабочие места, стимулировать инновации и способствовать экономическому росту регионов. Строго соблюдает все применимые законы и нормативные акты, установленные регулирующими органами финансового рынка, что обеспечивает его стабильность и доверие клиентов и инвесторов. Постоянные инновации и цифровая трансформация также являются важными аспектами деятельности ForteBank, поскольку банк активно внедряет новые цифровые технологии и решения для улучшения обслуживания клиентов и оптимизации бизнеспроцессов, включая разработку мобильных приложений, интернет-банкинг и использование искусственного интеллекта. разведывательные технологии и анализ данных. Являясь одним из ведущих участников финансового рынка Казахстана, ForteBank активно развивает свою деятельность и фокусируется на широком спектре финансовых операций и услуг.

 Одним из ключевых аспектов его деятельности является эффективное управление финансовыми ресурсами, что отражается на финансовых показателях банка.

Различные аспекты банковской деятельности, такие как размер активов, объемы кредитов, структура обязательств и доходы от операций, являются важными финансовыми показателями, отражающими финансовое состояние и стабильность банка. Для более глубокого понимания финансового положения и результатов деятельности Форте Банка необходимо тщательно изучить и проанализировать эти ключевые показатели.

Анализ активов и пассивов необходим для оценки финансового положения организации или частного лица. Он позволяет определить общую стоимость имущества (активов), которым обладает предприятие, а также обязательства (пассивы), которые оно должно оплатить. Этот анализ помогает оценить ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость и эффективность использования ресурсов. В результате можно выявить потенциальные проблемы и разработать стратегии их решения, а также принимать обоснованные финансовые решения.

Таблица 5 - Финансовые показатели банка за период 2020 - 2023 гг., млрд.тенге

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2020 г. | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. |
| Активы,млрд тенге | 2195,8 | 2159,7 | 2483,2 | 2914 |
| NPL, % | 6,0 | 7,2 | 7,2 | 4,5 |
| Депозиты,млрд тенге | 1254,8 | 1425,2 | 157,0 | 2047 |
| Собств. капитал,млрд тенге | 222,1 | 256,7 | 266,5 | 328 |

Примечание:составлено автором на основе следующих источников:[11][12] [13].

3500

3000 2914

2483,2

2500

2195,8

2159,7

2000

1500

1000

500

0

2020

2021

2022

2023

Рисунок3-Показатели активов, млрд.тенге

Примечание:составлено автором на основе следующих источников:[11]

[12] [13].

Активы банка демонстрировали уверенный рост с 2020 года и составили в 2023 году (2914 млрд тенге). Это может свидетельствовать об успешной стратегии управления активами и привлечении новых ресурсов. Показатель NPL в 2021 году вырос до 7,2%,что может свидетельствовать об увеличении рисков в кредитном портфеле. Однако в последующие годы наметилось улучшение, и к 2023 году этот показатель снизился до 4,5%. Это свидетельствует об эффективных мерах по управлению кредитными рисками и восстановлению кредитного портфеля. Объем депозитов банка значительно увеличился с 2020 по 2021 год, что может свидетельствовать об уверенности клиентов в финансовой устойчивости банка. Однако снижение в 2022 году может свидетельствовать об изменении рыночных условий или стратегии банка. Рост в 2023году может быть обусловлен возобновлением интереса к депозитам. Собственный капитал банка неуклонно рос в период с 2020 по 2023 год, что является положительным показателем финансовой устойчивости банка и его способности покрывать свои обязательства. Увеличение собственного капитала также может предоставить банку дополнительные возможности для кредитования и расширения своей деятельности.

Общий анализ свидетельствует об успешном функционировании банка, но важно обращать внимание на изменения рисков кредитного портфеля,особенно в 2021 году. Сильными сторонами банка остаются управление активами, эффективность привлечения депозитов и рост собственного капитала, которые способствуют его финансовой устойчивости (рисунок 4) и денежно-кредитной политике (18 %).



Рисунок 4 - Структура активов АО «Форте Банк» Примечание: составлено автором на основе источника [14]

Анализ структуры обязательств показывает, что основную долю обязательств банка составляют выпущенные долговые ценные бумаги (10,2%), а также текущие счета и депозиты клиентов (82,30%). К этому добавляются обязательства по пенсионным соглашениям (2,4%), обязательства по отсроченным налогам (0,6%), прочие обязательства (0,8%), средства банков и других финансовых учреждений (2,7%) и субординированный долг (0,7%). Для обеспечения финансовой стабильности рекомендуется разумное управление рисками, особенно в отношении выпущенных долговых ценных бумаг, а также разработка стратегического планирования для эффективного управления обязательствами.

Рисунок 5 - Структура обязательств Банка Примечание: составлено автором на основе источника [14]

Структура пассивов банка является ключевым аспектом его стратегии и финансовой жизнеспособности, что оказывает существенное влияние на его деятельность и его роль в финансовой системе. Структура обязательств, вопервых, определяет источники финансирования банка. Сюда входят депозиты физических и юридических лиц, ссуды и займы других финансовых учреждений, выпуск облигаций и привлечение средств на рынке капитала. Разнообразие источников финансирования помогает банку диверсифицировать риски и обеспечивать стабильность своего финансового положения. Однако структура обязательств банка, помимо источников финансирования, также включает сроки выполнения обязательств. Эффективное использование капитала в современном банковском секторе становится ключевым фактором обеспечения стабильности, роста Moderna и конкурентоспособности финансовых институтов.

В этой главе дается аналитическая оценка методов и механизмов, используемых в банковской практике для оптимизации капитальных ресурсов и повышения их эффективности [14]. ROA, который измеряет, насколько эффективно активы используются для получения прибыли, продемонстрировал положительный рост (Рисунок 6). Показатель увеличился с 2,5% в 2020 году до максимального значения в 3,8% в 2022 году, что свидетельствует о повышении эффективности управления активами. В 2023 году рентабельность активов снизилась до 3,1%, но остается на более высоком уровне, чем в начале периода. ROE, измеряющий эффективность использования социального капитала, также продемонстрировал положительную динамику. Ставка выросла с 21,5% в 2020 году до пикового значения в 31,6% в 2022 году. В 2023 году ROE снизилась до 22,23%, но остается на уровне, отражающем эффективное использование социального капитала.



Рисунок 6 - Динамика коэффициентов прибыльности Примечание: составлено автором на основе источника [14]

 Итоговые результаты свидетельствуют о том, что банк успешно управляет своей деятельностью и социальным капиталом, что способствует его 21 финансовым результатам. Особо позитивным является стабильность показателей ROA и ROE в течение анализируемого периода. Анализ этих показателей дает важную информацию для оценки финансового положения банка и его способности генерировать прибыль по отношению ко всей осуществляемой деятельности и социальному капиталу. Поскольку ForteBank занимает важное положение на финансовом рынке Казахстана, важно учитывать его рейтинг и статус на рынке (Таблица 6). Таблица 6 – Рейтинг банка за период 2020-2023гг.

Таблица 6 – Рейтинг банка за период 2020-2023гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Назван ие банка | Рейтин г S&P | Рейтинг Fitch | Рейтинг Moody's | Актив ы(трлн тенге) | Собствен ный капитал (млрд тенге) | Вклад ы(трлн тенге) | Чистая прибы ль (млрд тенге) |
| июнь 2023 | ForteBa nk | BB- | ВВ- | Ва2 | 2,9 | 327,6 | 2,05 | 92,9 |
| 2022 | ForteBa nk | В+ | В+ | Ва2 | 2,48 | 266,5 | 1,76 | 60,4 |
| 2021 | ForteBa nk | В+ | В | Ва3 | 2,16 | 256 | - | 53 |
| 2020 | ForteBa nk | В+ | В | В1 | 2,2 | - | - | 38,3 |

Примечание: составлено автором на основе источника [15]

За период с 2020 по июнь 2023 года ForteBank продемонстрировал прогресс, который говорит о том, что банк проявляет стабильность и эффективность. Наиболее заметным показателем стало устойчивое увеличение активов. Увеличение активов с 2020 года выросли с 2,2 трлн тенге, что уже является хорошим показателем, до 2,9 трлн тенге в 2023 году. Такой показатель роста активов связан с увеличением клиентской базы и результативных инвестициях банка. Схожая динамика проявляется в показателях собственного капитала, так как в 2021 году собственный капитал составлял 256 млрд тенге, а к июню 2023 года этот показатель увеличился до 327,6 млрд тенге. За счет того, что клиенты проявляют лояльность по отношению к банку, рост вкладов показал хорошую динамику. С 2021 года объем вкладов увеличился с 1,76 трлн тенге до 2,05 трлн тенге к июню 2023 года. Чистая прибыль банка демонстрирует хорошие показатели, в 2020 году чистая прибыль составляет 38,3 млрд тенге, и к июню 2023 года она выросла до 92,9 млрд тенге.

Помимо финансовых показателей, улучшение кредитных рейтингов также подтверждает положительные тенденции. В 2020 году банк имел рейтинг B+ по шкале S&P, который к 2023 году повысился до BB-. Подобное улучшение наблюдается и в рейтингах других агентств, таких как Fitch и Moody's. Результаты анализа указывают на то, что ForteBank в процессе устойчивого развития. Высокий рост активов, собственного капитала, вкладов и чистой прибыли, а также улучшение кредитных рейтингов создают Год Назван ие банка Рейтин г S&P Рейтинг Fitch Рейтинг Moody's Актив ы (трлн тенге) Собствен ный капитал (млрд тенге) Вклад ы (трлн тенге) Чистая прибы ль (млрд тенге) июнь 2023 ForteBa nk BB- ВВ- Ва2 2,9 327,6 2,05 92,9 2022 ForteBa nk В+ В+ Ва2 2,48 266,5 1,76 60,4 2021 ForteBa nk В+ В Ва3 2,16 256 - 53 2020 ForteBa nk В+ В В1 2,2 - - 38,3 22 уверенность в его долгосрочной перспективе. Эти положительные тенденции могут привлечь новых клиентов и инвесторов, укрепляя репутацию банка на финансовом рынке.

2.3 Анализ современных банковских технологий и услуг на примере АО «ForteBank»

АО «ForteBank» является прогрессирующим банком в финансовом секторе, которые привлекает и обслуживает многочисленное количество клиентов. Показателем его конкурентоспособности и эффективности считается рост его активов, который превосходит среднестатистические показатели. Для реализации более стойкого развития и улучшении качества обслуживания активно предусматривается интегрирование современных методов и подходов в банковскую сферу. На эту категорию можно включить увеличение цифровых услуг, совершенствование процесса получения кредита, добиться доступности консультации, внедрение комфортных способов оформления оплаты и переводов, а также введение новых бонусных акций. Применение и введение этих новшеств поможет АО «ForteBank» повысит свою конкурентоспособность и заметно улучшит уровень взаимодействия с клиентами. Это приведет к созданию положительных и комфортных условии для развития банка, а также повысит приход клиентов. Из этого следует, что регулярная трата сил и средств на развитие инновации в банковской сфере является путеводителем к плодотворной и успешной работе на современном финансовом рынке. В банке активно появляется и расширяется ассортимент услуг и товаров. Среди инноваций, особенно можно выделить ForteLogistics. Внедрение данной программы в крупную экосистему Forte предлагает применение инновационных цифровых решений и доступ ко всем обязательный ресурсам для оказания всех необходимых услуг на казахстанском рынке. По полученные результатам полученных в рамках реализации данной программы, можно сделать вывод о том, что начиная с 2023 года были осуществлены более 100 000 доставок. Это доказывает, что функционирование этой программы вырабатывает высокий уровень производительности. Ниже представлены данные о количестве зарегистрированных пользователей на данном мобильном приложении (Рисунок 7)



Рисунок 7 - Количество зарегистрированных пользователей мобильного приложения по состоянию на конец 2022, тыс. ед. Примечание: составлено автором на основе источника [16].

По Рисунку 7 видно, что за период с 2020 по 2021 год, в течении одного года, количество пользователей, которые зарегистрировались на данное приложение выросло на 26,9%. Прирост составил на 194 090 человек, этот прирост является показателей высокой привлекательности приложения среди клиентов и успешной работы и применении маркетинга за период одного года. Если сравнивать данные с 2021 года по 2022 годы, наблюдается увеличение показателей на 14,3%. Это составляет прирост в 130 670 потребителей. Данные показатели так же указывают на положительную динамику и хороший уровень интереса населения относительно приложения. Также, сравнение данных за последующие года, с 2022 по 2023 годы показывают устойчивую динамику прогресса и роста количества зарегистрированных пользователей. Таким образом, общий прирост составил 755 300 человек за период в два года, что указывает на высокий охват приложения и значимость на финансовом секторе. На данный момент банки стабильно перестраивают свои бизнес стратегии в сторону платформ электронных коммерции. В настоящее время ForteLogistics предлагает большой ассортимент сервисов, нацеленные на доставку банковских карт, товаров из разных компаний, к примеру, ForteMarket, ForteFood, ForteMobile и другие. Данные сервисы есть уже во многих крупных городах нашей страны и охват продолжает расширяется, планируется распространить данные виды сервисов на более ста десяти населенных пунктов страны.



Рисунок 8 - Мобильное приложение Forte

Дальнейшая стратегия заключается в превращении программы на основную инновационную курьерскую службу, которая осуществляет каждую доставку в интеллектуальном формате. Все это обещается быть безопасно и просто, что является основным требованием в эпохе информационных технологий. Для осуществления этой весомой цели проводится следующая работа и применяются следующие инновационные инструменты: например, технология FaceID дает возможность определить личность получателя по биометрическим данным, это исключает возможность передачи доставки другому получателю. Также, часто используется современная технология MNP, которая направлена на перенос сим-карты на сеть другого оператора прямо на место не некоторое время, все это производится курьером. Но при этом используется OTP-верификация, которая означает применение одноразовых уникальных SMS-кодов. Более того, банк предлагает банковское обслуживание как для юридических, так и для физических лиц, используя средства, которые находятся на текущих и расчетных счетах.

Таблица 7 − Размещенные средства клиентов в АО "ForteBank" за 2021−2023 года, в млн.тенге.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2021г. | 2022 г . | 2023г. | Темпыроста,% |
| Средства физическихлиц | 16655,7 | 17858,8 | 18499,3 | 2021/2022 | 2023/2022 | 2023/2021 |
| 107,2 | 103,6 | 111,1 |
| СредстваКорпоративных клиентов | 9180,0 | 10457,6 | 11376,6 | 113,9 | 108,8 | 123,9 |
|  |  |  |  |  |  |  |

Примечание: составлено автором на основе источнике [17]

Данные из Таблицы 7 можно интерпретировать таким образом: увеличение объема средств частных лиц в 2022 году вырос на 7,2%, но при этом объем средств корпоративных клиентов не изменился и составил 10 457,6 млн. тенге. Более того, в 2023 году объем средств физических лиц вырос на 3,6%, что составило 18 499,3 млн. тенге, увеличение произошло со средствами корпоративных клиентов, оно увеличилось на 8,8% до 11 376,6 млн. тенге. Таким образом, средства физических и юридических лиц остаются ключевыми ресурсами финансирования. На Рисунке 9 показана доля безналичного оборота по розничным операциям АО "ForteBank", из этого можно понять, что чистый комиссионный доход в 2023 году вырос на 15,4%, это произошло за счет цифровых технологии, такие как эквайринг, платежи и транзакции.

Одним из примеров успешного употребления цифровой трансформации можно считать количество созданных проектов. Они составили 540 активных проектов к 2022 году. Они используются как и нефинансовые сервисы, так и инновационные цифровые технологии. Важным составляющим также является введение современной технологии "Онлайн-кредитование", которая используется для принятия решений по кредитам краткосрочного характера.78% решений по краткосрочным кредитам сейчас принимаются с помощью этой технологии.

Все банкоматы работают по бесконтактной технологии предлагают клиентам персональный главный экран. Сбер сохранил своим клиентам возможность пользоваться банкоматами без карты, предложив в качестве альтернативы мобильным кошелькам возможность снять деньги без использования карты по QR−коду. Банк стремится увеличить свои доходы за счет создания благоприятных условий для создания и размещения ресурсов и инноваций, которые помогают клиентам увеличивать свою прибыль. При разработке новых продуктов и услуг важно учитывать различные факторы, такие как развитие банковских технологий, состояние рынка спроса и предложения. Стратегия может быть направлена на удовлетворение спроса (стратегия реакции) или на предложение новых продуктов (инновационная стратегия).

Внедрение современных банковских технологий и услуг требует использования специальных инструментов, таких как методы управленческих решений и анализа информации. Факторами успеха в этом процессе являются принадлежность банка к стратегически выгодной группе, наличие финансовых ресурсов, широкий спектр продуктов и услуг, конкурентоспособные цены, высокий технологический уровень, профессионализм сотрудников и качество обслуживания клиентов. Таким образом , можно сделать выводы о том, что АО ForteBank является ключевым лидером в Казахстане по цифровым технологиям в банковском секторе, различные данные показывают то, что АО "ForteBank" гибко адаптируется к сегодняшним цифровым вызовам, конкурирует с самыми большими технологичными компаниями Казахстана, успешно производит реализацию цифровой трансформации , а также извлекает из этого прибыль.

3. Совершенствование развития банковской системы Казахстана и рынка банковских услуг в современных экономических условиях

3.1 Современные проблемы развития банковского сектора Казахстана

В финансовой сфере внедряют быстрые изменения, за счет развития цифровых технологий. Увеличение клиентской базы, расширение рынка, что в конечном рынке приведет к прибыльности, может произойти за счет перехода на цифровые технологии, так как банковский сектор должен уметь конкурировать и внедрять новшества в своей области. На данный момент все больше заметен переход на безналичные платежи, обращение на онлайн-кредиты, развивается удаленный метод открытия счета и депозита. Все чаще пользуются мобильными приложениями банков, для того чтобы совершать разные платежи и оплачивать свои услуги. Все эти изменения ведут тому, что банковский сектор будет тесно взаимосвязан с новыми технологиями, будет расти спрос на безналичные транзакции, ожидаются большие изменения в инфраструктуре банковского сектора. Как правило, цифровые технологии в банковской среде можно разделить на основные области: приобретение банковских продуктов и услуг, цифровые платежные сервисы и новейшие технологии в удаленном методе приобретения банковских услуг, система взаимосвязи с клиентами.

Применение цифровых технологий в банковском секторе требует больших ресурсов и времени, поэтому небольшие банки сталкиваются с различными препятствиями. Основной проблемой, которая задерживает процесс реализации и внедрения технологии в банковском секторе считается нехватка финансовых ресурсов для трансформации услуг и продуктов. Помимо этого, дефицит грамотных, квалифицированных специалистов, имеющих нужные знания и навыки необходимых для работы с банковской и IT-сферой.

Необходимость уделить особое внимание кибербезопасности банковской системы, так как есть опасность утечки базы данных, поэтому защита персональных данных становится под угрозой. В нашей стране есть ряд трудностей, которые задерживают процесс развития банковских услуг и в целом негативно влияют на банковский сектор. Одной из таких проблем считается недостаток крупных игроков, что формируют проблему малой конкуренции, которая вызывает проблемы с выбором для потребителей [18]. Несомненно, влияние процентных ставок играет ключевую роль в создании препятствии для привлечения будущих потребителей и предприятий к финансовым приложениям. Для того, чтобы пользователи по максимуму использовали цифровые технологии в банковской сфере, необходимо повысить финансовую грамотность. Проблема низкого уровня финансовой грамотности может привести к трудностям, так как усложняет применение финансовых инструментов и в целом на формирование банковских услуг.

В процессе внедрения цифровых услуг в банковской сфере, может возникнуть проблема, касающегося ограниченного использования технологий в банковском секторе, что напрямую создают проблемы по улучшению и эффективностью операции. Положение инфраструктуры также может формулировать трудности в доступе к банковским услугам в удаленных регионах и в целом повлиять на конкурентоспособность банковского сектора, поэтому нужно учитывать недостаточно развитую инфраструктуру.

В сфере новых финансовых технологии большие возможности и идеи для развития банковского сектора, для реализации всех этих планов необходимы определенные инвестиционные ресурсов, но встречается недостаток инвестиции, что является проблемой на данный момент. Решения этих задач приведет к большим и эффективным результатам в сфере банковских услуг, увеличить конкуренцию, увеличить общедоступность для населения. Для того, чтобы достичь снижения времени обслуживания клиентов, снижение операционных издержек, улучшение качество сервиса, то банкам необходимо внедрять новейшие цифровые технологии, рассмотреть инновационные решения для улучшения всех услуг.

По исследованиям экспертов, в будущем наиболее конкурентоспособными откажутся те банки, которые ставят в приоритет клиентов, внедряют и улучшают свой сервис для них, используя персонализированные продукты, строят технологические экосистемы. Банки, будут нацелены на удовлетворение требовании клиентов, концентрируясь на формировании комплексных решении. Стратегия для решения возникших проблем, требует особого подхода и современных технологических методов и подходов.

Для внедрения цифровых технологий важно взаимодействие и сотрудничество банков с финансовыми организациями, возможность общих разработок с компаниями, выпускающие и создающие финансовые технологии. Такой процесс происходит благодаря запросу со стороны банка, где банк учитывает важные потребности клиентов, а позже идет разработка и внедрение в банковский сектор. Перспективным направлением является модель сотрудничества с мобильными операторами. Ведь они не только обслуживают, но и владеют информации о своих абонентах, а именно про их затраты, формирующиеся в течение дня. Такая модель позволяет реализовать оценку их платежеспособности и формировать персонализированные продукты. Для финансовых организации в процессе внедрения этой модели могут возникнуть проблемы, и разные риски. Риск, связанный с аутсорсингом, станет более актуальным, так как в некоторых частях услуг, предоставляемых третьими сторонами, могут принимать участие крупнейшие предприятия, что может привести к увеличению концентрации риска. Исходя из последних исследований Базельского комитета по банковскому надзору было сказано о том, что рост рисков в сфере кибербезопасности определен банками, и надзорными органами[19]. Развития цифровых технологий, применение технологических процессов, использование цифровизации в бизнес-моделях увеличивают киберриски в банках. Банки должны одновременно создавать качественные меры защиты, используя передовые технологии для настройки системы безопасности. Банки может потерять свою репутацию, в случае утечки данных своих клиентов,крупные объемы личных информации должны быть конфиденциальны и не подвергаться внешним угрозам. Такой вид риска может встречаться во всех системах финансовых учреждений, обхватывать даже критически важную отрасль. Именно поэтому финансовые учреждения беспокоятся о целостности данных, на протяжений нескольких лет такие кибератаки считаются основной проблемой, которое требует немедленного исправления.

Риск, связанный киберриском взаимосвязан с риском применением облачным технологий, так как для избежания кибератак применяются облачные
технологии, чтобы сохранить конфиденциальность банковских информации.Облачные технологии имеют ряд преимуществ, но и имеют свои уязвимости в этой области. Отсутствие полного контроля над данными размещенных на онлайн-платформах, а так же недостаток облачных вычислении.

В связи с развитием передовых технологии, предоставление большего выбора инвестиционных продуктов будет увеличивать хорошее отношение клиентов к банку, но и увеличивает волатильность нестабильность средств, которые хранятся в депозитных счетах банка. А это в свою очередь повышает риск ликвидности для банков. Благодаря современным мобильным устройствам, клиент может переключаться между банковскими счетами, инвестировать в ценные бумаги, приобретать паи, проявлять активность на фондовой бирже, получать дополнительную прибыль с наиболее высокими удобствами [20]. Происходящая трансформация в банковском секторе не только улучшает лояльность клиентов к банку, но и предоставляют положительную динамику для усовершенствования всей экономики. Как и любые изменения, внедрение цифровых услуг следует с трудностями, вопросами, опасениями.

Традиционные банки при развитий финтех-сектора и использования цифровых технологии сталкиваются с направлениями формирования. Для решения выявленных проблем, нужна адаптация законодательства и процедур к условиям цифровизации. Необходимо рассмотреть не только предоставление оригинальных материальных документов, но и вопрос о признании цифровых версии материалов. Такие проблемы встречаются в области нотариальной заверки, где могут встречаться не распознавание цифровых копий, что усложняет процесс обработки. В течение нескольких лет обсуждалась тема безработицы с развитием цифровых услуг, поэтому концентрация фокуса ставится на переобучение персонала и разработки необходимых политик занятости. Для устранения и нейтрализации данных проблем требуется совместные усилия со стороны законодателей, правоохранительных органов, предпринимательского сектора. Всесторонний и согласованный подход может привести к справедливости, доступности юридических услуг и общественной
устойчивости.

3.2 Перспективы развития банковских услуг в Казахстане в современных экономических условиях

В нынешнее время практически все банковские услуги производятся и осуществляются в онлайн формате. Для этого банки применяют различные технологии биометрического характера, такие как распознавание голоса, личности по фото или видеоизображению. Так же, электронное взаимодействие между государственными органами экономическими институтами является важным, по причине того, чтобы производить различные финансовые услуги Банкам нужны необходимые сертификаты подтверждающую личность клиента на бумажном носителе, которая будет доступна в государственной базе данных.

Современные разработчики могут объединится с разнообразными банковскими системами и предоставлять потребителям единые сервисы через каналы, такие как мобильные приложения. В банковской системе Казахстана уже внедрены и обслуживают существующих клиентов технологические решения на основе биометрии (например, распознавание отпечатков пальцев и лиц). Внедрение онлайн распознавания потребителей является значимым шагом для состояния цифровой финансовой экосистемы, так как сейчас первостепенное получение банковских услуг не осуществляется без физического присутствия потребителя. Создание системы быстрых платежей в нашей стране позволит обеспечить быстрые переводы среди потребителей разных банков через номера мобильных телефонов. Это позволит клиентам совершать банковские услуги посредством различных каналов дистанционного банковского обслуживания в любое время дня суток. Юридические лица так же получат пользу от этого новшества, поскольку они предоставляют возможность облегчить оборот средств и снизить стоимость платежных услуг. В ноябре 2016 года, мобильное приложение NBK online было оглашено Национальный банком. Используя данное приложение клиенты могут задать свои интересующие вопросы и получить ответ в течении 5 часов. Дополнительно, они имеют шанс получать актуальные изменение в экономическом рынке в любое время суток.

Следующее мобильное предложение, активно пользуемый клиентами это мобильное приложение Национального банка РК - «InvestOnline». В данном приложении клиенты могут вкладывать средства в ценные бумаги в дистанционном формате, при этом исключая потребность пользования услуг брокеров и дилеров [21]. Несомненно, что использование и внедрение цифровых технологии предоставляет много возможностей и привилегии.

В Казахстане доступна еще одна технология – мобильные финансовые услуги Национальный банк, правительство и банки второго уровня активно работают над формированием этих направлений. Преимущества этого сервиса оценены пользователями и финансовыми учреждениями. Первые — это удобные и быстрые способы оплаты, а первые — дорогая физическая инфраструктура. Цифровые стратегии развития банковских технологий в Казахстане направлены на:

- Финансовые клиенты, где вы можете выбрать, какое устройство вы хотите использовать для связи со своим банком. Быстрое и простое использование всех процессов, таких как индивидуальное обслуживание клиента, заявка на кредит и оплата, открытие счета и платежи.

- Чтобы стать ведущей цифровой организацией, необходимо разработать операционную модель банка, включая цифровые процессы и процедуры, инструменты и организационную культуру.

- Цифровая трансформация существующих технологий поддерживается
гибкими переходами AT, их интеграцией с внешними партнерами, открытыми
архитектурами, позволяющими проводить быстрые эксперименты и гибкое проектирование.

- Использование современных аналитических платформ, способных обрабатывать большие объемы данных, для получения данных и информации в режиме реального времени о том, какие продукты или услуги необходимы, или для поддержки моделей управления рисками [22]. Многие банки в Казахстане также используют биометрические технологии в собственных операциях, Например, распознавание голоса либо сканирование лица на базе фотографий. Счета и другие, платежные услуги, выписки по счетам и обмен валюты между тенге и основными денежным еденицами. Для того чтобы обеспечить безопасную и стремительную плату, Сбербанк и ForteBank запустили концепцию онлайн-покупок ApplePay (Береке банк; ForteBank). В то ведь время Kaspi Bank предоставляет клиентам услуги по покупке в рассрочку) В магазинах-партнерах банк огромное число продуктов никак не связано вместе с какими-либо добавочными затратами и комиссиями.

В условиях современного мира финансовая грамотность становится все более важной составляющей успешного управления финансами для всех возрастных категорий. Однако многие люди сталкиваются с трудностями в освоении основ финансового управления и принятия обоснованных решений в этой сфере. В ответ на эту проблему был разработан бизнес-план мобильного приложения под названием FinSmart для клиентов АО Форте банка, целью которого является предоставление инструментов для сделки этого процесса более интересным, доступным и эффективным для всех. Финансовое приложение FinSmart предоставляет множество возможностей для обучения. Сюда входят интегрированные уроки, практические симуляции и персонализированные рекомендации, которые помогают пользователям достичь своих финансовых целей.

Проект по созданию этого мобильного приложения для обучения финансовой грамотности обычно делится на необходимые этапы, такие как тестирование, разработка и запуск, после которого планируется масштабирование. Каждая фаза имеет свои примерные временные рамки, которые определяют сколько времени понадобится на выполнение всех необходимых задач [23]. Первый этап - тестирование - занимает от 1 до 2 месяцев. В этот период проводится обширное тестирование на различных уровнях разработки, включая юнит-тестирование, интеграционное тестирование и функциональное тестирование. Корректировка обнаруженных ошибок и несоответствий включена в рамки этого этапа и может занять до месяца в зависимости от выявленных проблем. Второй этап - разработка - предполагает затрату времени от 4 до 8 месяцев. На этом этапе фокусируется на фронтенд-разработке, что включает в себя создание мобильного приложения для операционных систем iOS и Android. Период разработки зависит от необходимости внедрения функциональности и сложности дизайна. Бекенд-разработка, направленная на обеспечение функциональности, такой как учет пользовательских данных и статистики, а также интеграция с внешними сервисами, может занять от 3 до 5месяцев.

Третий этап - запуск и масштабирование - занимает от 1 до 2 месяцев. В этот период приложение готовится к выпуску, включая процессы сертификации и необходимых изменений. После подготовки приложение размещается на платформах AppStore и Google Play. Также проводится масштабирование инфраструктуры для обеспечения устойчивой работы при росте числа пользователей. Эти временные оценки представляют собой общий календарный план реализации проекта, который может быть адаптирован в соответствии с конкретными потребностями и требованиями заказчика.

Возможности приложения включают расширенные функции, партнерские отношения, глобальное распространение и образовательные инновации, которые поддерживают его рост и аудиторию. Существуют также такие угрозы, как технические проблемы, усиление конкуренции, экономические факторы и меняющиеся требования рынка, которые могут повлиять на успех приложения. В целом, для достижения успеха и дальнейшего развития приложения необходимо учитывать все выявленные аспекты, оптимизировать его сильные стороны, работать над устранением слабых сторон, активно использовать возможности и противостоять угрозам, обеспечивая его конкурентоспособность и стабильность в будущем [24].

Развитие мобильного приложение зависит от многочисленных факторов, но для достижения высоких результатов необходимо постоянно развивать и изучать финансовый рынок, а также обратить внимание на конкуренцию в сфере финансовой грамотности, так как этот фактор влияет на спрос и предложение со стороны пользователей. Данный проект считается эффективным для всех финансовых организациях. Приложение FinSmart представляет собой потенциальный источник нескольких экономических выгод для страны. Первоначально, повышение уровня финансовой грамотности в обществе может иметь важное значение для улучшения управления личными финансами [25]. Далее, развитие финансовых рынков и стимулирование инвестиционной активности могут произойти благодаря увеличению числа людей, готовых вкладывать свои сбережения в различные финансовые инструменты. Это может способствовать эффективному распределению капитала и содействовать экономическому росту. Кроме того, повышение финансовой грамотности среди предпринимателей и владельцев малого бизнеса может привести к более эффективному управлению их предприятиями. Это, в свою очередь, может стимулировать развитие сектора малого бизнеса, который играет ключевую роль в экономическом развитии и создании рабочих мест [26].

Мобильное приложение FinSmart было предложено с целью улучшения финансовой грамотности у населения, но при этом использовать разнообразные методы обучения, делая финансовое образование интересным, доступным и эффективным для всего населения страны. Анализируя аспектов применения, можно прийти к определенным выводам, например: мобильное приложение имеет современный, инновационных подход к образованию, включая в себя персонализированные услуги и советы по обучению. Применение такой методики делает процесс обучения увлекательным и эффективным. Данное мобильное приложение не имеет возрастных ограничений, а это значит, что любой желающий может начать свой путь развития в сфере финансов. В приложении встроена программа видеозаписей, подкастов, мотивационных тренингов по онлайн режиму, что делает использование приложением простым и доступным.

В целом, проблема финансовой грамотности является актуальной на протяжении нескольких лет, большое количество людей отказываются или не применяют полезные банковские услуги так как плохо разбираются в финансовой среде. Наконец, приложение FinSmart является важным шагом в финансовом образовании, предоставляя пользователям экономичные и эффективные способы развития своих финансовых навыков. Дальнейшие исследования и разработки в этой области могут способствовать улучшению применения и увеличению его воздействия на общество. Таким образом, Finsmart может стать важным инструментом улучшения финансового образования и содействия финансовой устойчивости широкой общественности [27].

Заключение

Современные банковские услуги играют фундаментальную роль в развитии казахстанского банковского сектора и существенно влияют на его эффективность и конкурентоспособность. Технологии развиваются, предпочтения клиентов меняются, что создает новые возможности, но и порождает свои проблемы. Теперь банки должны адаптироваться к этим изменениям и идти в ногу с инновациями. Это делает изучение современных банковских услуг и их влияния на банковский сектор особенно актуальным, учитывая экономические и технологические преобразования, происходящие не только в Казахстане, но и во всем мире. В исследовании рассматривается текущее состояние и перспективы банковского сектора, чтобы понять, что делает его более эффективным и как его можно улучшить в дальнейшем.

Он также определяет, что влияет на конкурентоспособность банков и какие стратегии могут быть использованы для ее повышения. Анализ современных банковских услуг помогает выявить сильные и слабые стороны банковского
сектора, что позволяет принимать более обоснованные решения и давать рекомендации, способные повысить эффективность работы банков и улучшить качество обслуживания клиентов [28].

Данное исследование помогает выявить наиболее важные тенденции в развитии банковского сектора, показывает, как инновации влияют на банки, и предоставляет информацию о том, как улучшить работу банков в Казахстане. Понимание этих процессов важно не только для самих банков, но и для тех регулирующих органов, которые хотят создать благоприятную среду для развития финансовой системы. Цифровые услуги в современном банковском мире играют решающую роль, определяя эффективность, доступность и конкурентоспособность банковской индустрии. Их значение проявляется в нескольких важных аспектах. Во-первых, цифровые услуги делают банковские процессы более удобными и эффективными для клиентов. Онлайн-банкинг, мобильные приложения, электронные платежи и другие цифровые инструменты позволяют людям легко управлять своими финансами, делая банковский опыт более доступным и комфортным. Во-вторых, цифровизация позволяет банкам оптимизировать операционные процессы. Они могут автоматизировать множество операций, таких как обработка платежей, выдача кредитов, управление счетами и другие, что повышает эффективность и снижает затраты. Кроме того, цифровые технологии открывают двери для развития новых продуктов и услуг. Банки могут предлагать цифровые кредиты, инвестиционные платформы, персонализированные финансовые советы и многие другие инновации, которые соответствуют потребностям современных клиентов. Безопасность данных и защита информации также становятся ключевыми преимуществами цифровых банковских систем.

Современные методы шифрования, двухфакторная аутентификация и системы мониторинга помогают предотвратить мошенничество и обеспечивают конфиденциальность информации клиентов. Цифровые услуги не только улучшают пользовательский опыт, но и способствуют повышению эффективности банковского сектора, предоставляя банкам конкурентные преимущества и создавая основу для устойчивого роста в отрасли. Если говорить о развитии банковских услуг в Казахстане, то особое значение имеет предложение о создании мобильного приложения для повышения финансовой грамотности в рамках проекта FinSmart.

Основная цель данного приложения – повышение уровня финансовых знаний широкого круга людей, что напрямую связано с одним из ключевых направлений развития банковского сектора: сделать финансовые услуги доступными и качественными. для всех. Приложение FinSmart предоставляет пользователям доступ к разнообразным образовательным материалам, инструментам финансового анализа и практическим советам по управлению финансами. Все это доступно через понятный и простой в использовании мобильный интерфейс, который приближает людей к финансовой грамотности. Это особенно важно в условиях, когда финансовая грамотность зачастую низкая и людям нужна четкая информация о том, как правильно распоряжаться своими деньгами.

С помощью этого приложения пользователи могут узнать больше о финансовом планировании, составлении бюджета, инвестировании и других аспектах финансового управления. Это может помочь им принимать более обоснованные финансовые решения, что, в свою очередь, помогает повысить их финансовую стабильность. Такой подход к повышению финансовой культуры положительно влияет не только на самих пользователей, но и на весь банковский сектор. Более осведомленные клиенты могут лучше общаться с банками, что упрощает процесс обслуживания. Более того, повышение финансовой культуры может способствовать увеличению спроса на банковские услуги и повышению их качества. В конечном итоге внедрение инноваций, развитие финансовой инфраструктуры и повышение финансовых навыков являются приоритетами, способными обеспечить устойчивое развитие банковского сектора Казахстана в современных условиях. Это помогает создать прочную основу для экономического роста и улучшить качество жизни граждан.

Список литературы

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. – Москва : «Бизнес-книга» ; «ИМА-Кросс. Плюс», 1995. – 702 с. – ISBN 5-89093-001-X.
2. Багиев Г. Л. Маркетинг : учебник для вузов / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич. – 3-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2010. – 576 с. – ISBN 978-5-49807-589-1.
3. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия : учебник для вузов / Г. Ассэль. – Москва : ИНФРА-М, 2001. – 804 с. – ISBN 5-86225-882-5.
4. Попова Ж. Г. Психологические аспекты формирования благоприятного имиджа банка / Ж. Г. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – №5 (43).
5. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и науч. ред. проф. В. М. Сергеева. – Москва : ИНФРА-М, 2005. – 976 с. – ISBN 5-16-001675-9.
6. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – Москва : Финансы и статистика, 2003. – 560 с. – ISBN 5-279-02354-
7. X. Фетисов Г. Г. Организация деятельности центрального банка : учебник / Г. Г. Фетисов, О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова ; под общ. ред. Г. Г. Фетисова. – 2-е изд., стереотип. – Москва : КНОРУС, 2007. – 432 с. – ISBN 978-5-85971-768-2.
8. Банковский надзор: европейский опыт и российская практика : пособие, подготовленное в рамках проекта «Обучение персонала Банка России. Этап III» / под ред. Микаэла Олсена. 2005. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.cbr.ru (дата обращения: 01.09.2020).
9. Современный словарь иностранных слов : около 20 000 слов. – Москва : Рус. яз., 1992. – С. 28. – ISBN 5-200-01104-3.
10. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А. Г. Грязновой. – Москва : Финансы и статистика, 2002. – 1165 с.– ISBN 5-279-02306-Х.
11. Военный энциклопедический лексикон. – Санкт-Петербург : Тип. Императорской Академии Наук, 1850. Армстронг Г. Введение в маркетинг / Г. Армстронг, Ф. Котлер ; пер. с англ. – 8-е изд.– Москва : ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 832 с. – ISBN 978-5-8459-1262-6.
12. Коммерческие банки / Э. Рид, Р. Коттер, Э. Гилл, Р. Смит ; пер. с англ. – Москва : СП «Космополис», 1991. – С. 5. – ISBN 5-7008-0012-8.
13. Бакулина Т. С. Организация деятельности центрального банка : учебное пособие / Т. С. Бакулина ; Ульянов. гос. техн. ун-т. – Ульяновск : УлГТУ, 2009. – 147 с. – ISBN 978-5-9795- 0441-4.
14. Казак А. Ю. Ипотечное кредитование в системе экономических отношений : монография // А. Ю. Казак, М. С. Марамыгин, А. Е. Федорова. – Екатеринбург : Изд-во АМБ, 2007. – 156 с. – ISBN 978-5-8057-0615-9.
15. Марамыгин М. С. Организация деятельности коммерческого банка : учебное пособие / М. С. Марамыгин, Е. Г. Шатковская. – Москва : ФОРУМ ; ИНФРА-М, 2013. – 320 с. – ISBN 978-5-16-006136-8.
16. Марамыгин М. С. Некоторые аспекты современного банкинга / М. С. Марамыгин, Л. И. Юзвович, Н. Н. Мокеева, Е. В. Стрельников, В. Б. Родичева. – Екатеринбург : Альфа Принт, 2019. – 368 с. – ISBN 978-5-9070809-3-5.
17. Банки и небанковские кредитные организации и их операции : учебник / Е.Ф. Жуков [и др.] ; под ред. Е. Ф. Жукова, Н. Д. Эриашвили. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 559 с. – ISBN 978-5-238-02239-0.
18. Банковская система в современной экономике : учебное пособие / под ред. О. И. Лаврушина. – Москва : КНОРУС, 2016. – 360 с. – ISBN 978-5-406-01360-1.
19. Басс А. Б. Тенденции развития банковской системы России : монография / А. Б. Басс, Д. В. Бураков, Д. П. Удалищев. – Москва : Ruscience, 2017. – 213 с. – ISBN 978-5-4365-1072-9.
20. Выполнение операций с ценными бумагами : учебник / Н. Э. Соколинская, Е. П. Терновская, С. Б. Варламова ; под ред. Н. Н. Мартыненко и Н. А. Ковалевой. – Москва : КНОРУС, 2019. – 370 с. – ISBN 978-5-406-05648-6.
21. Деньги. Кредит. Банки : учебник / под общ. ред. М. С. Марамыгина, Е. Н. Прокофьевой. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 383 с. – ISBN 978-5-7996-2741-6.
22. Международные валютно-кредитные отношения : учебник / Е. С. Авраменко, Е. Б. Бедрина, В. Е. Заборовский, Е. Г. Князева, С. А. Лукьянов, Н. Н. Мокеева, В. Б. Родичева, В. Э. Фрайс, Л. И. Юзвович ; под ред. Н. Н. Мокеевой. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2018. – 360 с. – ISBN 978-5-7996-2496-5.
23. Ольхова Р. Г. Банковское дело: управление в современном банке : учебное пособие / Р. Г. Ольхова. – Москва : КНОРУС, 2015. – 282 с. – ISBN 978-5-406-04024-9.
24. Банк России снижает лимит по операциям «валютный своп» : Информация Банка России от 16.07.2020 г. [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : сайт. URL: http://www.consultant.ru/ document/cons\_doc\_LAW\_357527/ (дата обращения: 01.06.2020).
25. Буренин В. А. Возможности использования международного опыта в совершенствовании лизингового законодательства в РФ / В. А. Буренин, А. М. Цыганов // Рос. внешнеэкон. вестн. – 2012. – № 5. – С. 73–77.
26. Гусев А. И. Управление капиталом: состояние и перспективы российского Private banking / А. И. Гусев, А. В. Куликов, Д. В. Паромонов, М. К. Ионова. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 196 с. – ISBN 5-9614-0179-0.
27. Мод Д. Private banking. Элитное обслуживание частного капитала / Д. Мод, Ф. Молино. – Москва : Альпина Паблишер, 2003. – 338 c. – ISBN 978-5-94599-074-6. Гусев А. И. Private banking в России.
28. Опыт элитного банковского обслуживания / А. И. Гусев, А. В. Куликов, Д. В. Паромонов, В. П. Бауэр. – Москва : Финансист, 2003. – 208 с. – ISBN 5-88149-125-4. Private banking по-русски?! : сб. / коллектив авторов ; под ред. А. И. Гусева. – Москва : КноРус, 2013. – 304 с. – ISBN 978-5-406-02843-8.