







каковы их дальнейшие планы. Именно для проведения такого детального анализа и для дальнейшего управления залоговым объектом банки и создают специальные подразделения, ориентированные на работу с недвижимостью.

Однако вновь созданная структура качественно обслуживать объект сможет не раньше чем через 6-12 месяцев. Так что значительную часть деятельности по работе с проблемными активами логичнее передать на аутсорсинг – это поможет избежать излишних финансовых потерь.

Профессиональная управляющая компания (УК) сможет приступить к работе на объекте уже через 1-1,5 месяца. Естественно, обслуживание объекта с помощью компании, у которой управление является профильным бизнесом, обойдется дешевле. В работе у УК находится несколько подобных объектов, затраты на штат распределяются между ними, а оставшаяся бонусная составляющая идет в привязке к рентному доходу с этого объекта, что мотивирует управляющую компанию повышать его ликвидность. Под профессиональным управлением объект будет приносить прибыль и компенсировать не только потери по затратам на его содержание, но и частично возмещать потери банка по кредиту.

Оптимальный вариант для кредитной организации – создать свою контролируемую структуру, которая будет по всем направлениям взаимодействовать с компаниями на аутсорсинге.

**Вывод объекта на SPV.** SPV (Special Purpose Vehicle) – это специализированная компания, подконтрольная банку, на баланс которой выводится проблемный актив. Таким образом, кредитная организация избавляется от отрицательного баланса на основном счете и повышает свой рейтинг. Подобную схему используют, например, Сбербанк Капитал и ВТБ Капитал.

Удачным может быть и такой вариант: вывести залоговый объект на SPV и через нее заниматься управлением и эксплуатацией. Преимущество в том, что у SPV отдельные бюджеты, которые к банку имеют опосредованное отношение и на его финансовую отчетность напрямую не влияют.

**Перевод объекта в КЗПИФ.** Перевод залогового объекта в паи возможен в двух случаях.

Первый – когда банк изъял проблемный актив и уже перевел его к себе на баланс. Инструментом будет закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости (КЗПИФ).

Второй – объект еще не изъят и остается кредит, который по всем признакам потребует вливания дополнительных средств. Инструмент – кредитный закрытый паевой инвестиционный фонд.

КЗПИФ как инструмент сейчас только начинает рассматриваться банками. Полгода назад эта схема была не столь актуальной, так как Банк России своим письмом регламентировал порядок создания кредитных фондов. До выхода этого документа в свет при переводе объекта в КЗПИФ была возможность избежать резервирования и тем самым скрыть «плохой» долг. Так как подобная ситуация могла при-



## OBSAH

## EKONOMICKÉ VĚDY

## BANEK A BANKOVNÍ SYSTÉM

<b>Шамхалова Э.А.</b> Перспективы развития активных операций российских коммерческих банков.....	3
<b>Таги-заде З.Т.</b> Анализ современного состояния активов российских банков... 10	
<b>Таги-заде З.Т.</b> Теория и практика оценки кредитоспособности банковских заемщиков.....	13
<b>Исаева П.Г.</b> Региональные особенности управления активными операциями коммерческих банков в рф.....	19
<b>Айдосова Б.Х.</b> Организация потребительского кредитования в АО «АТФ Банк».....	26
<b>Zhumagul Torekhan, Oserbayuly Seysenbay</b> Islamic banking – the way to globalization to attract investments and diversify country's economy .....	33
<b>Шпак О.В., Мананнікова Н.В.</b> Банківська система України: сьогодення та перспектива розвитку.....	37
<b>Адамов А.А., Абырова М.Ж.</b> Коммерциялық банк бағалау жүргізгенде жылжымайтын мүліктің құны өзін ақтамау себептері және оны шешу жолдары .....	41
<b>Пакульневич А.Ю., Лукашевич В.А.</b> Условие и значение перехода к полной конвертируемости национальной валюты в Республике Беларусь .....	45

## MEZINÁRODNÍ EKONOMICKÁ ČINNOST

<b>Карпов С.А.</b> Развитие бизнес – инноваций: международный опыт .....	48
<b>Бурдяк О.В., Іліка Г.П.</b> Окремі аспекти сучасної зовнішньої торгівлі товарами України .....	52
<b>Овсейчик И.А.</b> Экономический эффект от интеграционного создания НАФТА .....	55
<b>Кононович Е.С.</b> Международная миграция трудовых ресурсов .....	58
<b>Тажиева С.К., Бердибеков А.Р.</b> Внедрение инноваций: принуждение или стимулирование?.....	62
<b>Залесский Б.Л.</b> Беларусь – Урал: на пути восстановления объемов взаимодействия.....	65

вести к кризису банковской ликвидности, Банк России счел необходимым создавать резервные фонды при формировании КЗПИФ, исключив при этом обязательное дополнительное резервирование при ухудшении качества актива.

Механизм КЗПИФ выгоден при решении актуальных задач, стоящих сейчас перед большинством финансовых организаций. Главное здесь – оздоровление банка путем снятия с его баланса дефолтных активов без необходимости дополнительного резервирования денежных средств.

Важный момент: при создании кредитно-паевого инвестиционного фонда вложения в КЗПИФ приравниваются к вложениям в уставной капитал, следовательно, налогом не облагаются (т.е. отпадает необходимость выплачивать налог на имущество). Однако, согласно Письму ЦБ РФ от 04.09.2009 № 106-Т, перевод кредитной задолженности с баланса банка в КЗПИФ не снимает с него обязанности формирования резервов в отношении вложений в паи (резервы рассчитываются в соответствии с Положением Банка России от 20.03.2006 № 283-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери»). Тем не менее, изменения условий договора или ухудшение качества обслуживания долга не будут отражены непосредственно на балансе кредитной организации и не повлекут ухудшения качества активов и обязанности увеличить резервы.

Прибыль от деятельности фонда может отражаться в виде переоценки паев (не облагается налогом) и/или выплаты периодического дохода, который облагается налогом. Данные доходы разрешается включить в капитал банка. Полученные фондом платежи в погашение кредитов не облагаются налогом до момента их выплаты из фонда, т.е. появляется возможность реинвестировать, обеспечивая более высокую рентабельность.

Расходы на содержание (эксплуатацию) имущества, находящегося в составе КЗПИФ, не являются расходами, подлежащими оплате за счет имущества фонда (Приказ ФСФР № 08-7/пз-н). К таковым можно отнести лишь расходы, связанные с обслуживанием займов, поскольку в этом случае речь идет не только о недвижимости, но и о долгах (об обязательствах по непогашенному кредиту), которые до момента изъятия могут быть также переведены в КЗПИФ.

Рассмотрим базовую схему создания КЗПИФ. Один или несколько квалифицированных инвесторов формируют закрытый фонд денежными средствами. В соответствии с Приказом ФСФР РФ от 09.12.2008 № 08-56/пз-н формирование ЗПИФ закладными по кредитам не разрешено. Деньги направляются на выкуп кредитов других банков, а инвестор взамен получает паи КЗПИФ, которые оформляет на своем балансе как «вложения в ценные бумаги». Паи могут быть ограничены в обороте или иметь листинг и торговаться на бирже. Доходы, т.е. полученные проценты по задолженности, из фонда выплачиваются пайщикам либо накапливаются внутри фонда и реинвестируются.

Результат всех этих итераций – закладные по кредитам идут в фонд, а банк на балансе получает паи и доход с этого фонда. Ликвидность при этом растет.

**Перевод объекта в ЗПИФН.** Теперь рассмотрим подробнее перевод залогового объекта в закрытый паевой инвестиционный фонд (ЗПИФН). Здесь очевидны три плюса.

Во-первых, на балансе банка возникает уже не объект недвижимости или земельный участок, а ценные бумаги, которые освобождают кредитную организацию от уплаты налога на имущество или на землю. Сумма налоговых выплат доходит до 2,2% от балансовой стоимости здания, а экономия по налогу на имущество может быть в 2 раза больше, чем выплата организациям, обслуживающим фонд. Если у банка несколько проблемных объектов, целесообразно их перевести в один фонд, это уменьшит расходы на обслуживающие структуры и позволит еще больше сэкономить.

Во-вторых, появляется возможность оптимизировать также выплаты по налогу на прибыль. Пока полученные доходы находятся внутри фонда – налог на прибыль не выплачивается, он может реинвестироваться.

В-третьих, переведя все объекты в один фонд, можно компенсировать задолженность одного объекта другим, который лучше. Это особенно актуально для ситуации, когда проблемных объектов несколько, и все они имеют разную степень инвестиционной привлекательности.

Доходы внутри фонда можно реинвестировать во что угодно – и в ценные бумаги, и в депозиты банка, причем даже своего. В последнем случае мультипликация процентов постепенно наращивает денежную массу внутри ЗПИФН. Ситуация с проблемным объектом оптимизирована, остается ждать восстановления рынка.

Поскольку банк является финансовой организацией, у него есть опыт и возможности оперировать ценными бумагами, которыми являются паи фонда. Их можно продать целиком или долями, вывести на подконтрольную структуру и управлять ею, продать закладные и т.д. – у банка имеется целый арсенал финансовых инструментов по работе с ценными бумагами. И если вдруг кредитная организация по каким-то причинам не может самостоятельно воспользоваться этим арсеналом, есть возможность обратиться в специализированные управляющие компании финансового рынка.

Инструменты работы с проблемными активами через паевые фонды – открытые, прозрачные, понятные и эффективные. При их использовании банк всегда может продать залоговый объект, который реализуется от фонда, а полученный доход распределяется между пайщиками.

**Продажа через «голландский» аукцион.** Любой аукцион в России воспринимается, как возможность приобрести тот или иной актив по заниженной стоимости. Но при закрытом аукционе стоимость лота заранее неизвестна либо фиксируется какая-то начальная. Дальше она торгуется вниз: выбирается несколько предложенных вариантов оферты и максимальная из них. Это так называемый голландский тип аукциона.

При продаже объекта на таком аукционе банк определяет начальную стоимость (может даже не озвучивать ее). Из всех заявок выбираются те, которые

Здесь уместно напомнить, что «в свое время Республика Беларусь была первым из иностранных государств, с кем Свердловская область отработала механизм эффективного взаимодействия, как между органами государственной власти, так и иными заинтересованными в сотрудничестве организациями. Этот опыт стал хорошим примером грамотного выстраивания отношений на региональном уровне» [5, с. 249]. Соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве республика и область подписали еще в 2001 году. Этот рамочный документ позволил сторонам организовать работу по реальному наполнению двустороннего взаимодействия экономическими и гуманитарными проектами и контролю за их реализацией.

#### Литература

1. Сотрудничество Беларуси с российскими регионами [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: [http://mfa.gov.by/bilateral/russia\\_regions/](http://mfa.gov.by/bilateral/russia_regions/)
2. Стратегия социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года. – М., 2010. – 188 с.
3. Интервью Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Беларусь в Российской Федерации Игоря Петришенко информационному агентству «Регионы России», 23 сентября 2013г. [Электронный ресурс]. – 2013. – URL: <http://mfa.gov.by/press/smi/c52d43fe109243c9.html>
4. Полянин, В. Уральский хребет сотрудничества / В. Полянин // СБ – Беларусь сегодня. – 2014. – 31 июл.
5. Россель, Э. На региональном уровне мы создали достаточную базу для полноценного развития деловых контактов / Э. Россель // Беларусь – Россия: сотрудничество регионов : информ.-интеграц. проект / сост. Б. Л Залесский, Е. А. Коровкин, М. Е. Коровкина. – Минск: БЕЛТА, 2010. – С. 247–249.

обеспеченный ресурсной базой мирового значения и уникальной системой трубопроводного транспорта; 2) промышленный Урал – базовый для России комплекс обрабатывающей промышленности – машиностроения и металлургии, обеспеченный системой научно-исследовательских и образовательных центров. Консолидировать эти ключевые кластеры призван межрегиональный комплексный инвестиционный проект «Урал Промышленный – Урал Полярный», предусматривающий возведение транспортной и энергетической инфраструктуры, введение в хозяйственный оборот комплекса твердых полезных ископаемых, расположенных на восточных склонах Уральских гор.

Что касается приоритетных направлений внешнеэкономической деятельности регионов Уральского федерального округа, то на первом месте у них значится расширение связей «со странами Содружества Независимых Государств на основе установления долгосрочного сотрудничества» [2, с. 66–67], развитие с ними транспортных коридоров, въездного туризма, создание логистических комплексов. При этом одним из лидеров взаимодействия с уральскими партнерами является Беларусь, товарооборот которой в 2012 году с регионами Уральского федерального округа вплотную приблизился к 12 миллиардам долларов, что сделало его вторым по данному показателю для Минска среди всех федеральных округов России после Центрального. «В Уральском регионе действует 10 прямых объектов белорусской товаропроводящей сети и 5 сборочных производств сельскохозяйственной и грузовой техники» [3]. В структуре уральского импорта на белорусский рынок традиционно преобладали нефть, металлопрокат и ферросплавы, основу же белорусского экспорта составили грузовые автомобили, устройства на жидких кристаллах, шины, электрические трансформаторы, продукты питания.

В 2013 году объем взаимной белорусско-уральской торговли сократился до 7,1 миллиарда долларов, обозначив актуальную для обеих сторон проблему: не только восстановить ранее достигнутые объемы двустороннего взаимодействия, но и значительно их превзойти. Тем более, что реальные возможности для этого есть. Урал и сегодня интересен белорусским предприятиям, в первую очередь, своим промышленным потенциалом. Здесь много нефте- и газодобывающих компаний, оборонных и машиностроительных заводов, которые наращивают объемы заказов, реализуют большое количество инвестиционных проектов. И здесь же «востребованы наши карьерные самосвалы, грузовые автомобили, автобусы, дорожно-строительная и лесозаготовительная, коммунальная техника, стройматериалы, продукты питания, товары легкой промышленности» [4]. Очевидно, что решение данной проблемы лежит в плоскости оптимизации взаимодействия белорусской стороны с каждым из региональных субъектов, входящих в Уральский федеральный округ. И особенно заманчиво в этом плане выглядят перспективы развития сотрудничества со Свердловской областью, которая по большинству основных социально-экономических показателей развития входит в первую двадцатку регионов Российской Федерации.

наиболее близки к цене, зафиксированной банком изначально. Затем проходит второй аукцион – этих инвесторов-покупателей приглашают на открытый аукцион, где лоты торгуются уже вверх от стартовой цены.

Используя такой инструмент, кредитная организация сумеет продать ненужные активы чуть дороже, чем это было бы возможно.

**Продажа через аукцион типа Short Sale.** Аукцион типа Short Sale (быстрые продажи) используется, когда объект еще не перешел на баланс банка. Суть данного инструмента заключается в том, что заемщик самостоятельно ищет покупателя, который приобретет объект по цене чуть ниже стоимости залога. В США подобная схема используется давно, в России же ее только-только начали применять.

Схема проста: собственник (залогодатель) находит покупателя на объект, покупатель выставляет ему оферту на определенную сумму, но ниже залоговой оценочной стоимости, по которой принимался этот актив. Затем собственник передает оферту на рассмотрение в банк. При положительном решении осуществляется сделка купли-продажи, в результате которой кредитная организация получает деньги (правда, с небольшим дисконтом), собственник снимает с себя все обязательства по займу, а покупатель приобретает объект по цене существенно ниже рыночной.

Единственный специфический нюанс: российские банки слишком долго рассматривают заявки и принимают решения. Проходят месяцы, пока они согласятся на оферту, а потенциальный покупатель за это время уже нашел другой интересный объект и отказывается от первоначальных договоренностей.

**Реализация объекта по схеме прямого лизинга.** Возможен и такой вариант: какая-то компания желает приобрести принадлежащий банку объект недвижимости, но в настоящий момент не обладает необходимыми средствами, чтобы купить его целиком. Тем не менее, у потенциального покупателя есть необходимые оборотные средства, и его финансовое состояние позволяет получить объект по лизингу.

По договору лизинга компания выкупает у банка объект недвижимости и в течение семи лет вносит остаток суммы лизинговыми платежами. Под ними подразумеваются процент по лизингу банку и регулярный платеж в счет стоимости объекта. По окончании срока договора и погашения всех платежей компания становится полноправным собственником.

Для банка выгоды подобной схемы очевидны: платежи по объекту ему идут безотлагательно. Если вдруг компания перестает их осуществлять, то все предстоящие выплаты лизингополучателю не возвращаются. Единственный нюанс – в этой схеме важна изначальная привлекательность объекта для покупателя.

В заключение следует отметить, что единой схемы работы с проблемными активами не существует, ведь каждый проект индивидуален. Любой из рассмотренных инструментов может быть очень эффективным в каком-то конкретном случае. Но с уверенностью можно сказать: проблема задолженности и «плохих» активов никуда и никогда не исчезнет.

В Российской Федерации на банковский сектор приходится свыше 90% активов финансовой системы. Прибыль российских банков на отчетную дату достигла рекордного уровня – 750,1 млрд. рублей. Тем не менее, в силу структурных причин стабильность российских кредитных организаций в значительной степени определяется ситуацией в реальном секторе, в первую очередь в добывающей промышленности. Банки по-прежнему подвержены рискам в случае ухудшения внешней конъюнктуры, резкого замедления экономического роста в крупнейших странах, падения цен на энергоресурсы.

Во II–III кварталах 2013 г. продолжалась тенденция к опережающему росту кредитования физических лиц: по данным на 1 октября 2013 г., годовой прирост задолженности физических лиц перед банковским сектором составил 41,7%, почти приблизившись к докризисным показателям, тогда как прирост задолженности нефинансовых организаций перед банковским сектором составил 16,9%.

Отчасти такой быстрый рост потребительского кредитования является компенсацией слабой динамики кредитования во время кризиса и на протяжении нескольких последующих лет. Соотношение задолженности физических лиц перед банковским сектором к годовым денежным доходам населения в России (23% на 1 октября 2013 г.) по-прежнему существенно ниже данного показателя в развитых странах (в еврозоне – 98,4%). Необходимым условием устойчивого роста потребительского и ипотечного кредитования является соответствующий рост денежных доходов населения, обеспечивающий приемлемый уровень долговой нагрузки. Однако уже сейчас соотношение выплат по кредитам и доходов населения в России (19,9% на 1 октября 2013 г.) выше, чем во многих развитых странах, что объясняется более короткими сроками кредитования и более высокими процентными ставками. Доля просроченных кредитов остается стабильной и даже незначительно снижается, что во многом обусловлено быстрым ростом кредитного портфеля. Тем не менее сложившаяся ситуация требует пристального внимания со стороны регулятора в отношении рисков кредитных организаций, специализирующихся на потребительском кредитовании. Коммерческие банки, как правило, фондируют свои кредитные операции за счет средств, привлеченных во вклады физических лиц. При этом высокая стоимость потребительского кредитования позволяет им устанавливать высокие ставки по вкладам физических лиц, что, в свою очередь, приводит к ухудшению конкурентного положения на рынке вкладов тех банков, которые специализируются на кредитовании организаций реального сектора экономики.

Во II–III кварталах 2013 г. совокупные активы банковского сектора увеличились на 10,4% – до 45,9 трлн. рублей. По состоянию на 1 октября 2013 г. темп прироста величины активов в годовом исчислении составил 19,3%, в то время как годом ранее этот показатель равнялся 21,2%. Учитывая текущую тенденцию, в IV квартале 2013 г. – III квартале 2014 г. годовой темп прироста активов банковского сектора может оказаться существенно меньше 20%.

возможности для повышения спроса на инновации, в том числе в контексте конкретных международных соглашений о сотрудничестве. Тем не менее, эти меры все еще находятся в зачаточном состоянии, и развитие рынка инноваций является органичным процессом, который займет определенное время.[4]

#### Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана от 17 января 2014 г.
2. Агентство РК по статистике. Доступно на: [www.gov.stat.kz](http://www.gov.stat.kz).
3. Обзор инновационного развития Казахстана
4. Программы по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2010 – 2014 годы

**Залесский Борис Леонидович**

*Белорусский государственный университет*

## **БЕЛАРУСЬ – УРАЛ: НА ПУТИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ОБЪЕМОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

Сотрудничество с регионами Российской Федерации в Республике Беларусь относят к приоритетным направлениям белорусско-российского взаимодействия, которое «служит фундаментом торгово-экономических, научно-технических и социально-культурных отношений» [1]. При этом ведущие позиции во взаимной торговле с белорусскими партнерами, наряду с Центральным, Приволжским и Северо-Западным регионами, занимает Уральский федеральный округ – крупный промышленный узел, один из основных сырьевых и перерабатывающих центров России, простирающийся от границы с Казахстаном до побережья Северного Ледовитого океана почти на две с половиной тысячи километров, общая площадь которого превышает территорию Германии, Франции, Великобритании и Испании вместе взятых. На долю этого региона, включающего в себя Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа, Курганскую, Свердловскую, Тюменскую и Челябинскую области, «приходится 63 процента общероссийской добычи нефти, 87 процентов – природного газа. <...> До 45 процентов потребности в газе стран Западной и Восточной Европы обеспечивается за счет месторождений Уральского федерального округа» [2, с. 7–8]. Кроме того, в перечне добываемых здесь полезных ископаемых значатся ванадий, графит, асбест, хромовая руда, марганец, тальк, бокситы, каолин, кадмий, цинк, железные руды, бентониты, кварциты, висмут, сера, медь, цеолиты, золото, кобальт, никель, уран.

Главные перспективы развития уральской экономики связаны с двумя мега-кластерами: 1) Западно-Сибирская часть – это топливно-энергетический комплекс,

– Итак, основываясь на данных Агентства по статистике РК, составим таблицу 1, которая даст представление об инновационной активности казахстанских предприятий.

Таблица 1

**Основные показатели, характеризующие инновационную активность предприятий в Казахстане в 2012-2014 гг.**

Показатели	2012	2013	2014
Количество респондентов, всего	10723	10872	10954
из них:			
Имеющие инновации	614	701	764
Уровень активности в области инноваций, %	5,7	6,4	7,1
Не имеющие инновации	10109	10171	10212
Уровень пассивности в области инноваций, %	94,3	93,6	92,2
Доля инновационной продукции в ВВП, %	0,86	0,87	0,88

\*Примечание – согласно данным Сайта Агентства по статистике Республики Казахстан. [www.stat.kz](http://www.stat.kz)

Таблица 1 показывает, что из 10 872 опрошенных предприятий республики только 701 хозяйствующий субъект обладают технологическими инновациями (в 2011г. – 614 предприятий). По оценкам восприимчивости предприятий промышленности к инновационным процессам, которая характеризуется долей активных предприятий, инновационная активность предприятий Казахстана в 2012 году составила 6,4%, что выше аналогичного показателя в 2011 году на 0,8%. [2, 3]

Основной проблемой инновационной политики Казахстана является слабый внутренний спрос на инновации. Относительно низкий уровень конкуренции и специализации в традиционных секторах при низких темпах технического прогресса объясняет отсутствие интереса компаний к инновациям. Кроме того, большинство нововведений в Казахстане происходят на рынке машинного оборудования и на других «бизнес – для –бизнеса» рынках, а доля инноваций в производстве потребительских товаров незначительна по причинам неискусственности потребительского спроса, ограниченного размера рынка и зависимости от импорта. Такой низкий спрос также усугубляется недостаточными производственными мощностями внутри страны, которые часто не позволяют удовлетворить потребности экспортно-ориентированного сырьевого сектора. Однако для положительной динамики развития экономики институциональное строительство и сфокусированность на предложении должны быть дополнены политикой стимулирования спроса. Политика закупок, стандарты, налоговые льготы и координационные соглашения могут быть использованы для поощрения спроса на инновации. Международная экономическая интеграция также предоставляет

В целом по 30 крупнейшим банкам темпы прироста активов в годовом исчислении снизились с 24,3% по состоянию на 1 апреля 2013 г. до 20,4% по состоянию на 1 апреля 2014 г., что примерно соответствует среднему темпу прироста всего сектора.

В течение II–III кварталов 2013 г. ресурсная база банков не претерпела кардинальных изменений. В результате опережающего темпа прироста объема депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций) (19,7%) по сравнению с темпом прироста объема вкладов физических лиц (9,0%) структура привлеченных средств по сравнению с предшествующим полугодием несколько изменилась. Доля в пассивах средств, привлеченных от организаций (за исключением кредитных организаций), составила 19,4% по состоянию на 1 октября 2013 г. против 17,9% по состоянию на 1 апреля 2013 г., а доля вкладов физических лиц – 28,5% по сравнению с 29,0% соответственно.

Привлеченные средства в валюте демонстрируют опережающий темп прироста по сравнению с привлеченными средствами в рублях. Депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц (кроме кредитных организаций) в иностранной валюте выросли за II–III квартал 2013 г. на 27,2%, а вклады физических лиц в иностранной валюте – на 12,0%.

Существенный вклад в увеличение ресурсной базы внесли бюджетные средства, размещенные на банковских депозитах, – по состоянию на 1 октября 2013 г. они достигли 514,9 млрд. рублей. Вследствие эффекта низкой базы темп прироста за отчетный период составил 106,2%.

Уменьшение темпов прироста активов банковского сектора обусловлено снижающимися темпами роста кредитования нефинансовых организаций. Если в IV квартале 2012 г. – I квартале 2013 г. среднегодовой темп прироста кредитования нефинансовых организаций составлял 24,1%, то во II–III квартале 2013 г. – 22,4%. Высокие среднегодовые темпы прироста кредитного портфеля физических лиц на уровне 42,9% во II–III кварталах 2013 г. увеличили долю этой статьи в активах с 14,2% по состоянию на 1 апреля 2013 г. до 15,6% на 1 октября 2013 года. Темп прироста вложений в ценные бумаги за II–III квартал 2013 г. составил 4,9%. Таким образом, в течение II–III кварталов 2013 г. происходило перераспределение активов банков в пользу розничного рынка.

Тенденции развития банковского сектора в 2009–2013гг. были неоднозначными: стремительный рост активов, в частности кредитов, сопровождался увеличением системных рисков, в том числе кредитного. В то же время доверие населения и юридических лиц к банковской системе сохранялось на достаточно высоком уровне, что подтверждается ростом депозитов и остатков на расчетных счетах.

Однако увеличение объема операций, особенно операций с активами и сопряженных с ними рисков не сопровождалось адекватным увеличением капитала банковского сектора, что привело к снижению его достаточности, уменьшению запаса его прочности.

Анализ финансового состояния региональных банков в рамках стратегии управления активами показал, что за последнее время, в условиях посткризисного развития экономики, стабильность банковского сектора может быть обеспечена путем формирования достаточной суммы ликвидных средств и повышения качества управления ими, в первую очередь ссудными активами, что предполагает:

1. Размещение банковских ресурсов в краткосрочные ссуды, предназначенные для поддержания производственно-технологических процессов на предприятиях, поскольку выдача других ссуд связана с высоким риском.

2. Управление ликвидными средствами путем перемещения или реализации некоторых видов активов – акций приоритетных отраслей, облигаций правительства и т.п.

3. Управление ликвидностью на основе планируемого притока средств заемщиков, зависящих от объема получаемых ими доходов, т.е. погашения клиентами ссуд в рассрочку.

**Таги-заде З.Т.**

*Дагестанский государственный университет, г. Махачкала*

## **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ АКТИВОВ РОССИЙСКИХ БАНКОВ**

**Аннотация:** В статье анализируется качество активов российских банков, которая определена качеством кредитного портфеля. Рассматривается динамика и уровень просроченной задолженности, выявлены тенденции небольшого его снижения.

Период острого кризиса в экономике и банковском секторе миновал, но его последствия ещё ощущаются. Проблема ликвидности, которая послужила одной из причин нахлынувшей волны кризиса 2008-2009гг, во многом решена. В настоящее время преобладают тенденции к увеличению короткой ликвидности, хотя процентные ставки по привлекаемым средствам активно снижаются. По данным Банка России, средневзвешенная ставка по рублевым депозитам физических лиц до 1 года на 1 января 2010г составила 8,1%, а на 1 декабря 2010 г – 4,9%. На 1 февраля 2011 года она составила 4,5%. [1]

Несмотря на увеличение ликвидности банков, рост активных операций и, в частности, кредитного портфеля, оставляет желать лучшего. По данным Банка России, активные операции кредитных организаций на 1 января 2008 г составили 13923,8 млрд. руб., на 1 января 2009г. – 19362,5 млрд. руб., на 1 января 2010 г. – 19179,6 млрд. руб., на 1 января 2011 г. – 21573,3 млрд. руб. [6]

развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2010-2014 годы» является построение национальной инновационной системы, обеспечивающей повышение конкурентоспособности экономики за счет создания системы управления инновационно-технологическим развитием, инновационного развития отраслей и регионов, создание условий для развития высокотехнологичного малого и среднего бизнеса и повышения научного и инжинирингового потенциала страны. Анализ успешного зарубежного опыта показал, что одним из основных условий эффективной системы генерации инноваций является вовлечение в данный процесс высших учебных заведений.

Главными приоритетами государственной индустриально-инновационной политики Казахстана:

– Повышение производительности факторов производства как важнейшего условия роста конкурентоспособности национальной экономики;

– Акцент на привлечение инвестиций в создание новых экспорториентированных высокотехнологичных производств;

– Формирование, развитие и укрепление национальной инновационной системы;

– Снижение уровня концентрации экономики и усиление роли малого и среднего бизнеса в процессе индустриализации;

– Рациональная пространственная организация экономического потенциала; Главные приоритеты экономической сферы Казахстана:

– Усиление нефтегазового сектора, горнометаллургического комплекса, атомной и химической промышленности;

– Развитие машиностроения, стройиндустрии и фармацевтики;

– Развитие агропромышленного комплекса, легкой промышленности и туризма;

– Развитие секторов «экономики будущего»: информационные и коммуникационные технологии, биотехнологии, альтернативная энергетика, космическая деятельность.

Основные направления структурно-инновационной политики Казахстана:

– Преодоление сырьевой однобокости

– Обеспечение опережающего развития потребительского сектора;

– Повышение конкурентоспособности продукции и улучшение структуры экономики и внешней торговли Казахстана;

– Разработка долгосрочной интеграционной стратегии на евразийском пространстве.

Анализ развития инноваций в Республике Казахстан за 2011- 2013 годы:

– Рассмотрим показатели эффективности управления жизненным циклом инновационных продуктов в Республике Казахстан. Источником информации являются статистические данные Агентства по статистике Республики Казахстан;

Тажиева С К к.э.н., доцент, Бердибеков Ажкен Рахымович  
КазНУ им аль-Фараби

## ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ: ПРИНУЖДЕНИЕ ИЛИ СТИМУЛИРОВАНИЕ?

Инновация – это конечный результат деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. Актуальность данного направления заключается в нацеленности на решение без преувеличения судьбоносных для дальнейшего развития государства вопросов. Вполне понятно, что в Казахстане за последнее время заметны подвижки в инновационном развитии. В частности это обусловлено и реализацией целого ряда документов: Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 гг., Программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в РК на 2010-2014 гг., Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы и др.

Государственная инновационная политика – это составная часть социально-экономической политики, которая выражает отношение государства к инновационной деятельности, определяет цели, направления, формы деятельности органов государственной власти Республики Казахстан в области науки, техники и реализации достижений науки и техники. Она представляется в разрабатываемых правительством концепции социально-экономического развития Казахстана на долгосрочную перспективу и программе социально-экономического развития на среднесрочную перспективу. Переход Республики Казахстан к инновационному пути развития – это единственная возможность сделать нашу страну конкурентоспособной и войти в мировое сообщество на равных. Переход к инновационному развитию страны определён как основная цель государственной политики в области развития науки и технологий. И как одно из важнейших направлений государственной политики в области развития науки и технологий – формирование развития национальной инновационной системы. На фоне глобализации мировой экономики Казахстан сталкивается с рядом проблем: сырьевая направленность экономики, незначительная интеграция с мировой экономикой, неразвитость производственной инфраструктуры, общая техническая и технологическая отсталость предприятий, отсутствие действенной связи науки с производством, отсутствие финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Инновационная деятельность Казахстана, базирующаяся на внедрении новых идей, научных знаний, технологий и видов продукции в различные области производства и сферы управления обществом, относится к числу важнейших факторов развития экономики республики. Целью «Программы по

Таким образом, в 2009 году объем активных операций уменьшился на 182,9 млрд. руб. по сравнению с 2008 годом, хотя объем пассивных операций в этом же периоде увеличился на 1586 млрд. руб. К 2011 году ситуация несколько изменилась – произошло увеличение объема активных операций на 2357,7% млрд. руб., причем объем пассивных операций в этом же периоде увеличился на 3570,4 млрд. руб. Это свидетельствует о превышении темпов роста пассивных операций над активными. Следовательно, реальный сектор экономики пока не готов увеличивать привлечение дополнительных денежных средств путем использования банковского кредитования.

Рассматривая рейтинг банков по активам за март 2011 года, можно отметить, что на первом месте в РФ по объему активных операций находится Сбербанк России (8567208,431 млн. руб.), причем прирост на месяц составил 11,71%, на последнем Банк Развития Предпринимательства. На первом месте по объему активных операций за март 2011 года в банковском секторе Республики Дагестан находится АКБ «Экспресс» (5039,892 млн. руб.), причем прирост за месяц – 43,02%, а за полгода – 35,49%, на втором месте – АКБ «Дагэнергобанк» (3727,105 млн. руб.), причем прирост на месяц – 12,65%, а за полгода – 34,21%, на последнем же месте – банк Каспий.[7]

Рост кредитного портфеля 30 крупнейших банков РФ по итогам 2010 года составил 12%. А рост кредитного портфеля этих банков за первый квартал 2011 года составил 13%. [2] Однако это ускорение меркнет на фоне прироста портфеля ценных бумаг (+ 29%). Это указывает, что рынок ценных бумаг в части долговых заимствований восстановился после кризиса гораздо быстрее, чем рынок прямого кредитования. Спрос на кредитные ресурсы со стороны малого и среднего бизнеса удовлетворяются гораздо хуже, чем со стороны крупных частных и государственных компаний.

Определенное значение в обеспечении стабильности работы банка и сохранения его финансовой устойчивости имеет качество активов. Должное качество активов позволяет банку развиваться, расширять свою деятельность. Низкое же качество активов характеризуется значительным объемом так называемых «токсичных» (невозвращенных) активов. Это приводит к «проеданию» капитала банка и в конце концов может привести к банкротству кредитной организации. Однако в распоряжении банков находятся различные инструменты управления непрофильными активами. Они могут отдавать их в доверительное управление, продавать, самостоятельно использовать как основные средства, передавать на баланс дочерним структурам и т. д.

Доля же проблемных активов в 2010 году увеличилась в целом по банковской системе РФ на 6,2%, за 2009 год данный показатель увеличился в 2,4 раза в соответствии с этим показателем на 1 января 2009 года. Это послужило тому, что за 2009 год у 120 кредитных организаций доходы не покрыли расходы.[4]

Качество активов также определяется качеством кредитного портфеля. А основной характеристикой качества кредитного портфеля является уровень просроченной задолженности. Задолженность по предоставленным кредитам стремительно росла с начала 2007 года до марта 2009 года, привалив отметку 20000 млрд. руб.[1] Далее наблюдались тенденции небольшого снижения задолженности, но в дальнейшем этот показатель находится примерно на одном уровне. К началу 2010 года доля просроченной задолженности по банковской системе РФ составила 6,3%, причем 6,1% – по корпоративным кредитам.[2] Задолженность Сбербанка по кредитам, предоставленным физическим лицам – 46224,933 млн. руб. из общего объема кредитов, предоставленным физическим лицам в размере 1268431,818 млн. руб., причем прирост задолженности за месяц составил 2,2%, а за полгода – 11,16%. Задолженность банка Экспресс г.Махачкалы по кредитам, предоставленным физическим лицам за март 2011 года – 21570 тыс. руб. из общего объема кредитов, предоставленным физическим лицам в размере 819914 тыс. руб., причем прирост задолженности за месяц составил 34,44%, а за полгода – 59,87%. Следует отметить, что при этом прирост предоставленных кредитов физическим лицам за март 2011 года составил 3,18%, а за полгода – 13,60%. Следовательно, объем проблемных активов банка Экспресс увеличился на 31,26% больше общего объема предоставленных кредитов физическим лицам, а прирост общего объема кредитов, предоставленных физическим лицам Сбербанком за месяц на 4,76% больше, чем задолженность по этим кредитам.

Уровень просроченной задолженности по «большой тридцатке» вырос на 5,4% и достиг 4,6% от кредитного портфеля за март 2011 года, а на 1 марта 2011 года этот показатель составлял 4,9% кредитного портфеля.[2]

Если рассмотреть структуру задолженности по кредитам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям средств на 1 февраля 2011 года, то большую долю составляют оптовая и розничная торговля (23%), чуть меньше составляет обрабатывающие производства (19,97%), 16,33% – прочие виды деятельности, 10,58% – операции с недвижимым имуществом, аренда, 9,13% – строительство, 8,12% – сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, 6, 51% – добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, 5,07% – транспорт и 1,29% – на завершение расчетов.[1]

Таким образом, можно отметить тенденцию ухудшения качества активов банков и недостаточного увеличения совокупного объема активных операций по отношению к пассивным операциям, что приводит к уменьшению процентных ставок по депозитам. Следовательно, предполагаемым клиентам банка будет невыгодно вкладывать свои средства в банк, а это будет способствовать оттоку ликвидности из банков. Плохое качество активов на прямую связано с финансовой несостоятельностью банков и может привести к их банкротству.

Причинами низкого качества кредитного портфеля могут быть следующие: либерализм в предоставлении кредитов, неполнота документации по залоговому

грации чисто экономические – рабочие из этих стран едут на заработки. Основные экспортеры рабочей силы в Москву: Украина – 32% от общей численности работающих иностранцев, Турция – 22%, Молдова – 4%, Беларусь – 3%.

Основные причины привлечения иностранных работников на российские предприятия – нехватка рабочих отдельных профессий и специальностей, а также нежелание местного населения выполнять предлагаемую работу. Такая ситуация характерна для всех отраслей производства, но чаще всего для предприятий добывающей промышленности, строительства, сельского хозяйства.

К положительным последствиям трудовой миграции можно отнести: смягчение условий безработицы, появление для страны-экспортера рабочей силы дополнительного источника валютного дохода в форме поступлений от эмигрантов, приобретение ими знаний и опыта, возможное вложение вернувшимися обратно людьми заработанных ими средств в сферу малого бизнеса, что способствует дополнительному созданию рабочих мест.[4]

Нельзя не сказать и о некоторых отрицательных моментах, связанных с импортом рабочей силы. К ним следует отнести возникновение элементов социальной напряженности в обществе (при занятии тех рабочих мест, на которые претендуют местные работники), межнациональную неприязнь, понижение в результате притока иммигрантов реальных зарплат неквалифицированной рабочей силы.

Также страны-экспортеры рабочей силы сталкиваются и с некоторыми негативными явлениями. Главное – это «утечка умов», отток квалифицированных, инициативных кадров, столь необходимых национальной экономике.

Миграция рабочей силы приводит к выравниванию уровня оплаты труда в различных странах. Результатом миграции может служить то, что совокупный объем мирового производства нарастает из-за более продуктивного использования трудовых ресурсов за счет их межстранового перераспределения.

Процветание иммиграции предоставляет возможность странам-реципиентам сберечь большие средства на обучении кадров. Много экономистов в настоящий момент поддерживают политику ввоза иностранной рабочей силы.

#### Литература:

1. Кацнель С. В. Мировая экономика. Учебное пособие., 2007
2. Сайт мировой экономики/Направления трудовой миграции [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mirovaja-ekonomika.ru/napravleniya-trudovoj-migracii/>
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь/Общие итоги миграции населения[электронный ресурс] – Режим доступа: [http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/naselenie/demografiya\\_2/g/obschie-itogi-migratsii-naseleniya-respubliki-belarus/](http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/naselenie/demografiya_2/g/obschie-itogi-migratsii-naseleniya-respubliki-belarus/)
4. Международная миграция рабочей силы [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://hi-edu.ru/e-books/xbook392/01/part-012.htm>

1. Бедность и достаточно низкая зарплата (для возможности обеспечить свою семью) присущи для миграции как из бедных государств в богатые, так из одних развивающихся стран в другие, в которых работа может быть перспективнее;

2. Хроническая безработица, преимущественно распространена в слабо-развитых странах.

К числу неэкономических факторов можно отнести: гуманитарные, культурные, экологические, психологические, правовые, семейные, политические, религиозные.

Для промышленно развитых стран иностранная рабочая сила из развивающихся стран означает обеспечение ряда отраслей, инфраструктурных служб необходимыми рабочими, без которых невозможен нормальный производственный процесс. Например, во Франции эмигранты составляют 25% всех занятых в строительстве; 1/3 в автомобилестроении. В Бельгии они составляют половину всех шахтеров, в Швейцарии – 40% строительных рабочих.

Международная миграция рабочей силы, существующая в рамках промышленно развитых стран, связана в большей степени с неэкономическими факторами, чем с экономическими. Однако и для промышленно развитых стран характерно такое явление, как «утечка умов», например из Европы в США.

В последние годы растет миграция рабочей силы между развивающимися странами. Главным образом это миграция между новыми индустриальными странами арабских эмиратов, странами – членами ОПЕК, с одной стороны, и иными развивающимися странами – с другой. В Кувейте и Саудовской Аравии, например, было занято до 1 млн. рабочих из Йемена. Эта миграция определялась в основном экономическими причинами: более высоким уровнем жизни, заработной платы в странах – импортерах рабочей силы. Кроме того, в азиатских НИС, в богатых странах Персидского залива постоянно ощущалась нехватка малоквалифицированной рабочей силы.

Существует миграция рабочей силы из промышленно развитых в развивающиеся страны. В основном это сравнительно небольшой поток квалифицированных кадров из стран Европы и Северной Америки в развивающиеся страны. Причины этой миграции как экономические (достаточно высокие заработки у преподавателей учебных заведений, инженеров, инструкторов, например в странах ОПЕК), так и житейские (узнать мир, попробовать себя и т.п.).

Особо следует сказать о миграции рабочей силы в рамках бывших социалистических стран, а также в СНГ. В свое время бывший СССР импортировал рабочую силу из Болгарии, Вьетнама, Северной Кореи. С возникновением Российского государства к числу этих стран добавились рабочие из Китая. В настоящее время, по официальным данным, в России трудятся 40 тыс. китайцев. В Москве работают иностранные рабочие и специалисты из 78 стран мира. Иммигранты составляют 46% московских строителей, 34% работников столичного транспорта.

В середине 90-х годов активизировалась миграция рабочей силы в Россию из стран ближнего зарубежья: Украины, Беларуси, Молдовы. Причины этой ми-

обеспечению, кредитование под залог товара, упущения в финансовой отчетности (банки могут сознательно искажать данные отчетности по проблемной задолженности. Искусственно поддерживая уровень проблемных активов и соответственно увеличивая «неработающий» капитал в резервах банк показывает акционеру, что необходимы дополнительные вливания в капитал. Также это позволяет топ-менеджеру оправдать невыполнение бизнес-плана). Одной из важных причин является чрезмерная рискованная политика банков и недостаточность управления.

#### Литература

1. Бюллетень банковской статистики, №3(214), 2011 г.
2. Лозовая А. Банковский сектор остается на плаву. – РБК daily. 5.04.2011 г.
3. Орлова Н. Макроэкономические этюды. Денег все больше, а кредитов все
4. www.cbr.ru

**Таги-заде З.Т.**

*Дагестанский государственный университет, г. Махачкала*

## **ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКИХ ЗАЕМЩИКОВ**

В условиях посткризисного развития экономики РФ банкам необходимо более тщательно подходить к оценке рисков по кредитным проектам. Необходимо отметить, что аналитическое обоснование принимаемых решений во многом зависит от качества оценки финансового состояния заемщика. Поэтому грамотное изучение этого состояния становится все более актуальным.

Кредитоспособность заемщика зависит от многих факторов, поэтому оценить и рассчитать каждый из них не просто. Большая часть анализируемых на практике показателей кредитоспособности основана на данных за прошедший период или на какую-нибудь отчетную дату. Вместе с тем все они подвержены искажающему влиянию инфляции. Сложность представляет выявление и количественная оценка некоторых факторов. Применяется множество методов и подходов решения данной задачи, не исключая друг друга, а дополняющих в комплексе и делающих оценку кредитоспособности заемщика соответствующей реальности.

Еще сложнее оценить перспективы изменений всех тех факторов, причин и обстоятельств, которые будут определять кредитоспособность заемщика в будущем. Способность заемщика погасить кредит имеет реальное значение для кредитора лишь в том случае, если она относится к будущему периоду, является прогнозом такой способности, причем прогнозом достаточно обоснованным, правдоподобным.

Дополнительные сложности в определении кредитоспособности возникают в связи с существованием таких ее факторов, измерить и оценить значение которых в цифрах невозможно. Это касается в первую очередь морального облика, репутации, кредитной истории заемщика. Соответствующие выводы никогда не могут быть признаны неопровержимыми.

Наконец, значительные сложности порождаются инфляцией, искажающей показатели, характеризующие возможности погашения кредитной задолженности (это относится, например, к показателям оборачиваемости капитала и отдельных его частей – активов, основного капитала, запасов), и неодинаковой динамикой объема оборота (из-за опережающего роста цен на реализуемую продукцию) и оценкой остатков (основных средств, запасов).

Получить единую, синтетическую оценку кредитоспособности заемщика с обобщением цифровых и нецифровых данных нельзя. Для обоснованной оценки кредитоспособности помимо информации в цифровых величинах нужна экспертная оценка квалифицированных аналитиков.

В то же время сложность оценки кредитоспособности обуславливает применение разнообразных подходов к такой задаче – в зависимости как от особенностей заемщиков, так и от намерений конкретного банка-кредитора.

Обратимся к более богатому опыту банков стран Запада. Применяемые ими методики определения финансового состояния во многом схожи и даже нередко повторяются.

Западные банки используют различные статистические (вероятностные) методы оценки риска банкротства предприятий, претендующих на получение банковских кредитов. Эта вероятность может быть выражена с помощью баллов (score), и потому подобный метод носит название «скоринга».

Существуют разные методы скоринга. Чаще всего для оценки риска банкротства предприятия используются показатели, рассчитанные на основе данных баланса и отчета предприятия о результатах его деятельности. В самом общем виде финансовое положение предприятия оценивается по формуле:

$$P = K1 \text{ Ш} + K2 \text{ П2} + \dots K_n \text{ П}_n,$$

где P – общая оценка финансового положения предприятия в баллах, определяющая риск банкротства; чем выше оценка, тем меньше риск;

Ш, П2 и т.д. – показатели (в большинстве случаев представляют собой отношение одних балансовых показателей к другим);

K1, K2 и т.д. – коэффициенты, заранее присваиваемые каждому из показателей П1, П2 и т.д.

В международной миграции рабочей силы можно выделить пять направлений: миграция из развивающихся в развитые страны, миграция в рамках развитых стран, миграция рабочей силы между развивающимися странами, миграция рабочей силы из бывших социалистических стран (сходна с миграцией из развивающихся в развитые страны), миграция работников квалифицированных специалистов из промышленно развитых стран в развивающиеся страны.[1]

В мировом хозяйстве можно выделить отдельные географические регионы, которые являются местами массового скопления иностранных работников. В настоящее время насчитывается 7 мировых центров притяжения рабочей силы: Северная Америка, Западная Европа, страны Ближнего Востока, Австралия, Азиатско-Тихоокеанский регион, страны Латинской Америки, Северная Америка + ЮАР. Крупнейшими странами, принимающими рабочую силу, являются США, Канада, Австралия, Кувейт, Саудовская Аравия, Бразилия, Аргентина, Венесуэла, Израиль, Германия, Франция. Среди стран эмиграции выделяются Россия, Италия, Испания, Португалия, Китай.

По оценкам специалистов ООН, число международных мигрантов быстро растет. К 2013 году оно достигло почти 232 млн. человек против 175 млн. в 2000 году и 154 млн. в 1990 году, увеличившись, таким образом, на 50%. Большая часть прироста числа международных мигрантов пришлось на 2000-2010 гг., когда оно ежегодно увеличивалось в среднем на 4,6 млн. человек (на 2,3%). В 1990-2000 гг. среднегодовой прирост составлял 2,0 млн. человек (1,2%), а в 2010-2013 гг. – 3,6 млн. человек (1,6%).[2]

За 1990-2013 гг. число международных мигрантов, проживающих в развитых странах, увеличилось на 53,3 миллиона человек (на 65%), а в развивающихся странах – на 24,0 миллиона человек (на 33%). Однако если в 1990-2000 гг. число международных мигрантов быстро росло в развитых странах (на 2,3% в среднем за год), а в развивающихся странах незначительно сокращалось (-0,1%), то в 2000-2010 гг. темп прироста числа международных мигрантов в развивающихся странах (2,5% в среднем за год) оказался выше, чем в развитых странах (2,3%). В 2010-2013 гг. рост числа международных мигрантов замедлился в обеих группах стран, но по-прежнему оставался более высоким в развивающихся странах (1,8% против 1,5% в год).

Больше всего международных мигрантов проживает в Европе (31,3% от общей численности международных мигрантов в 2013 году), Азии (30,6%) и Северной Америке (22,9%), меньше всего – в Океании (3,4%) и Латинской Америке (3,7%). А в Африке проживает около 8% международных мигрантов.

Также можно отметить, что в Беларуси за 2013 год миграционный прирост населения составил 11643 человека и увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2012 года на 2315 человек, или на 24,8%. [3]

Миграция рабочей силы – явление вполне закономерное. Обуславливают этот процесс в основном экономические факторы:

15-летнего периода. Тарифы в торговле между Мексикой и Канадой также постепенно устранились в течение 10 лет. Во взаимной торговле США и Канады была договоренность не изменять графики снижения тарифов, ранее разработанных в рамках двустороннего соглашения между ними в 1989 г. [3]

Соглашение о НАФТА оказало конструктивное влияние на экономические взаимосвязи стран-участниц. Действие договора направлено на либерализацию отношений между США и Мексикой и между Канадой и Мексикой, поскольку взаимоотношения между США и Канадой либерализовывались в рамках двусторонней зоны свободной торговли, созданной в 1988 г.

Интеграция в рамках НАФТА в значительной степени способствовала развитию торговли, специализации производства и внедрению современных технологий в различных секторах экономики. Внутрizonальный товарооборот рос более высокими темпами, чем торговля США, Канады и Мексики с другими странами. Договор НАФТА способствовал также процессу интеграции в сфере услуг (финансовый сектор, торговля, транспортная сфера, здравоохранение и коммуникации) и в вопросах защиты интеллектуальной собственности.

Литература:

1. Байногаева А.А., Макаметжан З.А., Баймагамбетова А.А., Джумасеитова А.К. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НАФТА В РАМКАХ S-time-distance // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7 (1). – С. 17-19
2. M. Angeles Villarreal, Ian F. Fergusson NAFTA at 20: Overview and Trade Effects, April 28, 2014. – 32 p.
3. Северо-Американская зона свободной торговли (НАФТА) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ereport.ru/> – Дата доступа: 16.04.2015

**Кононович Е. С.**

*Полесский государственный университет, Беларусь*

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ**

В условиях возрастания интернационализации общественной жизни все более значительное место в развитии общества занимает международная миграция населения в целом и трудовых ресурсов, в частности.

Сформировался международный рынок рабочей силы (МРПС), который характеризуется постоянным ростом спроса и предложения иностранной рабочей силы. Основой формирования МРПС послужили процессы международной трудовой миграции.

Главной проблемой практического использования названных и других методов скоринга является обеспечение связанности и непротиворечивости различных показателей. Многие банки, чтобы добиться более точных оценок, комбинируют по своему усмотрению различные показатели и коэффициенты.

При практической реализации этой технологии приходится решать ряд проблем. Проблема первая – сколько и каких показателей использовать для анализа.

Количество расчетных коэффициентов, рекомендуемых для анализа финансового состояния, может быть неограниченно велико. Некоторые компьютерные программы такого анализа содержат 100 и более коэффициентов. Общее правило, видимо, может быть такое: цель анализа должна определять количество и набор необходимых коэффициентов. «Необходимые» – это тот минимальный круг значимых (независимых) коэффициентов, анализ которых будет признан обязательным. Остальные будут считаться вспомогательными и могут анализироваться во вторую очередь, если в этом будет необходимость. Отсюда ясно, что верный выбор перечня анализируемых коэффициентов зависит в конечном счете от экономической квалификации кредитного работника (аналитика, эксперта).

Основной недостаток скоринговой системы оценки кредитоспособности физических лиц – ее низкая адаптивность. Используемая же для оценки кредитоспособности система должна отвечать настоящему положению дел. Например, в США считается плюсом, если человек поменял много мест работы, что говорит о его востребованности. В нашей стране наоборот – данное обстоятельство свидетельствует, что человек либо не может ужиться с коллективом, либо он малоценный специалист, и, соответственно, повышается вероятность просрочки в платежах.

Сложность заключается в выборе характеристик, т. е. какая информация является существенной, а какой можно пренебречь. Выборка подразделяется на две группы: «хорошие» и «плохие» риски. В Западной Европе «плохим риском» считается клиент, задерживающийся с очередной выплатой на три месяца, либо клиент, слишком рано возвращающий кредит, банк не успевает ничего на нем заработать. В настоящее время скоринг, широко применяемый во всех экономически развитых странах, вероятнее всего, будет использоваться и в России. И скорее будет применен к юридическим, а не к физическим лицам, потому что у банков накоплено гораздо больше информации о предприятиях (с использованием балльных систем оценки риска различной сложности).

Мировая банковская практика выработала много разнообразных групп финансовых коэффициентов, которые в принципе могут использоваться для анализа финансового состояния заемщика. Наиболее известной можно считать следующую их классификацию.

Коэффициенты ликвидности – коэффициент текущей ликвидности (так называемый коэффициент покрытия); коэффициент оперативной ликвидности.

Коэффициенты эффективности (оборачиваемости) – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; коэффициент оборачиваемости запасов

товарно-материальных ценностей; коэффициент оборачиваемости основных средств; коэффициент оборачиваемости активов.

Коэффициенты финансового левиреджа (зависимости от привлеченных источников) – рассчитываются в отношении активов, капитала и т.д.

Коэффициенты прибыльности – коэффициенты доходности; коэффициенты рентабельности; коэффициенты прибыльности акций.

Коэффициенты обслуживания долгов – рассчитываются в виде отношения общей прибыли заемщика к тем или иным предстоящим ему платежам.

Использование перечисленных и подобных им показателей дополняется оценкой финансового состояния заемщика на основе:

- анализа денежных потоков – определения разницы между денежными поступлениями и расходами клиента за определенный период;

- анализа делового риска – определения возможности того, что кругооборот фондов клиента может не завершиться достаточно эффективно.

Получается весьма громоздкая схема. С учетом этого специалисты продолжают поиск более «компактного» минимально достаточного набора показателей.

Проблема вторая – какие значения коэффициентов считать «нормативными» или «критическими». На Западе значения коэффициентов, характеризующих фирму, рекомендуется сравнивать с ее более ранними показателями и со средними показателями по отрасли, к которой данное предприятие относится. В наших условиях реализовать такую рекомендацию трудно, если не невозможно. Сравнение со своими прежними показателями зачастую невозможно из-за постоянного изменения «правил игры» (налоговое законодательство, другие нормативные акты). Еще сложнее сравнивать показатели анализируемого предприятия с «нормативными», поскольку таковых просто нет. В российском финансовом анализе возможность использования, среднеотраслевых показателей в качестве нормативов декларируется, но ни один государственный орган не проводит подобных расчетов. Нормативные документы Банка России также не определяют порядок проведения финансового анализа.

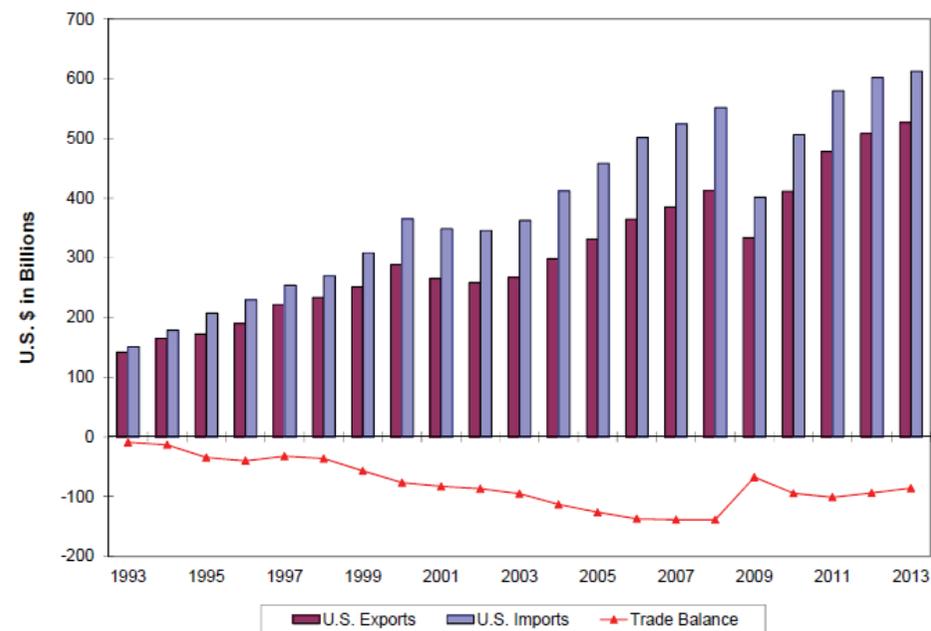
Важной причиной «проблемных кредитов» является недостаток кредитной информации. Грамотное управление кредитами и правильная его оценка невозможны без такой информации.

В связи с этим создание кредитных бюро – актуальная тема. В США широко распространены взаимный обмен информацией по вопросам кредитования. Под покровительством Национальной ассоциации управления кредитом тысячи кредитных менеджеров постоянно встречаются для обмена информацией и опытом.

Только в США действуют около 3 тыс. кредитно-информационных бюро, располагающих кредитными историями большинства физических лиц, которые когда-либо обращались за ссудой. Ассоциация «Роберт Моррис» готовит ежегодный отчет о заемщиках на основании информации, предоставляемой кредитными инспекторами, которые работают в банках -членах Ассоциации.

модели с Мексикой, потому что экономическая интеграция между Канадой и Соединенными Штатами уже происходила. Торговля имеет тенденцию к увеличению в течение циклов экономического роста, имеет тенденцию к снижению по мере снижения роста. Экономические спады в 2001 и 2009 году, например, скорее всего, сыграли свою роль в падении как экспорта из США, так импорта из Канады и Мексики, как показано в таблице 1.[2]

Таблица 1 – Торговля товарами между партнерами НАФТА



Дифференцированные условия либерализации торговли предусмотрены и для отдельных стран-участниц интеграционного блока. Например, мексиканские тарифы на импорт американских промышленных товаров были устранены в течение 10 лет. Примерно половина мексиканских пошлин устранялась при вступлении Соглашения в силу. В дальнейшем (в течение пяти лет) до 70% всех товаров из США ввозились в Мексику беспошлинно. Со своей стороны Мексика получила облегченный доступ к большей части североамериканского рынка; снятие пошлин в течение пяти лет распространялось почти на 90% промышленных изделий.

В то же время тарифы на незначительное число изделий, «чувствительных» для американской промышленности, не ликвидированы практически до конца

- Создание американо-канадской арбитражной комиссии.

Соглашение о создании НАФТА предполагает, что страны-участницы сохраняют национальные таможенные тарифы в торговле с третьими странами. Но во взаимной торговле после переходного периода в 10 (в некоторых случаях – 15) лет в этой экономической зоне должно осуществляться свободное обращение товаров, которые квалифицируются как произведенные в США, Канаде и Мексике. Реализация соглашения приведет к устранению всех тарифных и нетарифных барьеров в торговле. Предусматривается улучшение торговли услугами, установление справедливых правил для взаимных инвестиций и осуществления государственных закупок, усиление защиты прав на интеллектуальную собственность, создание механизма урегулирования споров.

Устраняя тарифы и другие протекционистские барьеры, НАФТА имеет ряд ограничений (исключений):

- Устанавливает ограничительные правила торговли рядом товаров и инвестиций в некоторых секторах экономики, особенно «чувствительных» к иностранной конкуренции, и различие графиков снижения пошлин. Это относится к сельскому хозяйству, энергетике, продукции автомобильной промышленности, текстильным изделиям. В Соглашении все товары разбиты на три большие группы – промышленные (без текстильных товаров), сельскохозяйственные и текстильные изделия, включая одежду. Для каждой группы разработаны графики снижения пошлин, а на ряд промышленных товаров предусмотрено и осуществлено немедленное снятие пошлин.

- Содержит оговорки, позволяющие временно восстановить защиту для отраслей промышленности, которым нанесен ущерб импортом соответствующей продукции.

- Содержит исключения из режима свободной торговли. Так, сохраняются: право Мексики на запрет иностранной деятельности в нефтяном секторе: право Канады на защиту некоторых секторов, важных в культурном отношении (радиовещание, выпуск кинофильмов, пластинок, книг и т.д.); право США на поддержку внутренних цен и сохранение системы закупок сельскохозяйственных товаров.

Торговля в США со своими партнерами по НАФТА растет быстрее, чем торговля с остальным миром. В 2011 году трехсторонняя торговля между партнерами НАФТА достигла порога в \$ 1 трлн. Торговля между Соединенными Штатами и Мексикой значительно способствовала росту Северо-американской торговли, что составляет примерно половину увеличения региональной торговли с 1994 года между 1993 и 2013, вся американская торговля с Мексикой увеличилась на 522%. Для сравнения, в США торговля с Канадой увеличилась на 200%, в то время как, торговля с странами, не входящих в НАФТА увеличилась на 279%. В 2013 году Канада стала ведущим рынком экспорта для США, в то время, как Мексика заняла второе место. Большинство эффектов, связанных с торговлей НАФТА, может быть связано с изменениями в области торговли и инвестиций

Следует учитывать, что умышленное искажение или ненадлежащее использование конфиденциальной информации может нанести существенный вред участвующим сторонам. Особенно опасно разглашение полученных сведений. Скажем, если клиент узнает, что банк получил нелицезный отзыв о нем от его поставщика, скорее всего, он откажется от услуг этого поставщика. Если же случай с разглашением конфиденциальной информации получит широкий резонанс, банку уже никто не представит сведений такого рода.

Пока в России отсутствует всеобщая информационная сеть по всем предприятиям (потенциальным заемщикам) и пока предприятия будут бояться предоставлять в такую сеть информации о себе, кредитные риски в России будут еще очень высокими. Необходим комплексный подход к решению указанных выше задач с привлечением законодательных органов с целью создания цивилизованного рынка в России.

В России в настоящее время сбором информации о финансовом состоянии клиентов занимаются как специализированные подразделения ряда кредитных организаций (в собственных интересах), так и некоторые коммерческие фирмы, предоставляющие неофициальную информацию на платной основе. Созданы разрозненные базы данных, функционирующие без взаимного обмена информацией. Фактически российские банки могут пополнять информацию о клиентах только силами собственных информационно-аналитических служб и служб безопасности (если таковые имеются). Действующие в стране офисы крупнейших иностранных рейтинговых и консультационных агентств обладают информацией преимущественно о зарубежных компаниях и могут быть полезны банкам только в случае, если последние работают на внешнем рынке.

Ненормальность такой ситуации давно очевидна. Вопрос о формировании общенациональной базы данных по кредитным операциям можно считать явно перезревшим. Банковские структуры России уже много лет пытаются организовать взаимодействие в данном направлении, в том числе в рамках и при участии АРБ. Однако по ряду причин (недостаточная проработанность юридической и методической сторон проблемы, разногласия между кредитными организациями в вопросах предоставления информации о своих клиентах и др.) попытки создания соответствующих масштабных структур реальными успехами пока не увенчались. До последнего времени не было и соответствующей законодательной базы. Поэтому отдельные группы банков пытались объединить усилия, направленные на изучение финансового состояния заемщиков.

Только в самом конце 2004 г. принят Закон «О кредитных историях» № 218-ФЗ (введен в действие со второй половины 2005 г.), в соответствии с которым в стране были учреждены коммерческие кредитные бюро, а банки обязались снабжать данные бюро некоторой информацией о своих заемщиках – физических лицах (с разрешения последних).

Практика показывает, что в настоящее время банки работают, в основном, с кредитами, уже имеющими реальные проблемы. О недостатках, имеющих место

в работе кредитных организаций с проблемными кредитами свидетельствуют результаты анализа деятельности четырех региональных банков на основании критериев, используемых зарубежными банками. Данные показали, что ни в одном из опрашиваемых банков не созданы специальные службы по работе с проблемными кредитами. Система раннего реагирования и выявления проблем на начальной стадии также отсутствует. Лишь в одном из банков разработано отдельное «Положение о работе с проблемными кредитами».

Таким образом, в целях совершенствования работы кредитных организаций с проблемными кредитами необходимо следующее:

1. Внести в нормативные документы Банка России предельные сроки кредитов, нереальных ко взысканию.

2. В кредитных организациях структурировать управление кредитным риском так, чтобы работой с проблемными кредитами было занято по возможности отдельное структурное подразделение, в зависимости от масштабов деятельности – сектор, отдел, управление. При этом выделять одного работника нецелесообразно, так как в большинстве случаев оценка рейтинга заемщика – показатель субъективный, и если он будет зависеть от мнения только одного лица, то банк подвергнет себя высокому операционному и кредитному риску.

3. Включить в обязанности службы внутреннего контроля кредитных организаций проверку раннего реагирования соответствующих служб на проблемы у заемщиков.

4. Обеспечить создаваемые структурные подразделения современными компьютерными программами, обеспечивающими выявление стандартного набора финансовых проблем потенциального заемщика.

Анализ существующей практики системы оценки заемщиков коммерческого банка позволил выявить следующие недостатки: субъективизм; негибкость и нестабильность; отсутствие системы обучения, передачи знаний и повышения квалификации; ограничение числа рассматриваемых заявок.

Из вышесказанного следует следующий вывод: современные российские условия не позволяют говорить об общей высокой кредитоспособности субъектов экономики, причем реально возможный уровень их кредитоспособности необходимо определять, не отдавая предпочтения какому-либо ее фактору, а рассматривая все факторы в комплексе. Любой из них может оказаться решающим как в позитивном, так и в негативном смысле.

Изучение зарубежного опыта и использование его в современной отечественной банковской практике поможет снять многие проблемы российских банкиров.

**Овсейчик И.А.**

*Полесский государственный университет, Беларусь*

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ ИНТЕГРАЦИОННОГО СОЗДАНИЯ НАФТА**

В конце XX – начале XXI в. мир столкнулся с феноменом глобализации, оказывающей комплексное воздействие на все составляющие жизни человечества. Глобализация способствует унификации и гомогенизации мира, продвижению единых политических, правовых, экономических и культурных стандартов. В области экономики она содействует углублению международного разделения труда, более тесному переплетению национальных экономик, формированию взаимно интегрированного единого мирового хозяйства.

Одной из составляющих процессов глобализации стало интенсивное развитие международной региональной интеграции. Возникают различные интеграционные организации и группировки, происходит переход от низших, более простых интеграционных моделей к более сложным структурам. После того как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, остальные страны, оставшиеся за его пределами, неизбежно испытывают некоторые трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в группировку, друг на друга. Это нередко приводит даже к сокращению торговли стран, оказавшихся за пределами интеграции. Некоторые из них, даже не имея существенного первичного интереса в интеграции, высказывают заинтересованность в подключении к интеграционным процессам просто из-за опасения остаться за ее пределами. Одним из свидетельств структурных перемен, происходящих в современном мировом хозяйстве, может служить создание Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА) в Западном полушарии, в которую вошли США, Канада и Мексика.[1]

Соглашение о создании Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) вступило в силу 1 января 1994 г.

Ключевыми направлениями деятельности НАФТА являются:

- Поэтапная отмена всех таможенных пошлин на товары.
- Поэтапное упразднение значительного числа нетарифных барьеров в торговле товарами и услугами.
- Смягчение режима для североамериканских капиталовложений в Мексике.
- Либерализация деятельности американских и канадских банков на финансовом рынке в Мексике.
- Защита североамериканского рынка от экспансии азиатских и европейских компаний, пытающихся избежать американских пошлин путем реэкспорта своих товаров в США через Мексику.

Якщо порівнювати географічну структуру товарного експорту у 2014 році порівняно з 2013, то можна сказати, що відбувся значний зсув від Митного союзу у сторону ЄС. На сьогоднішній день ЄС є ключовим напрямком розвитку українського експорту. Падіння ж експорту до Росії не є хорошою новиною, проте воно знижує залежність України від російського ринку.

Український товарний імпорт з основних країн-партнерів за 2014 рік порівняно з 2013 роком збільшився тільки з Білорусі на 10,7 % та Угорщини на 4,6 %, а з усіх інших країн-партнерів він зменшився: з Росії – на 45,1 %, США – на 29,9 %, Китаю – на 27,4 %, Італії – на 26,9 %, Польщі – на 24,3 % та Німеччини – на 19,5 %. Загалом імпорт товарів із країн ЄС в 2014 році зменшився на 5,7 млрд. дол. США або на 21,3 % порівняно з 2013 роком.

Підсумовуючи статистичні показники зовнішньоторговельного балансу товарів та послуг України за 2014 рік (без врахування показників тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя) варто зазначити, що загальне сальдо було позитивним. Українські підприємства експортували товарів та послуг на 63,9 млрд. дол. США, а імпортували на 60 млрд. дол. США (з них: негативне сальдо у торгівлі товарами становило 468,3 млн. дол. США, позитивне сальдо у торгівлі послугами – 5,59 млрд. дол. США). Експорт товарів у 2014 році склав 53,9 млрд. дол. США або 84% від загального експорту, послуги – 11,2 млрд. дол. США або 16 % відповідно.

Виходячи з об'єктивних обставин розвитку відносин Україна та ЄС, варто наголосити, що пріоритетним аспектом цих відносин виступає економічне співробітництво та транзит енергоресурсів (дослідження доводять, що ЄС покладає неабиякі надії на те, що Україна і надалі буде відповідальним і політично солідарним з ЄС транзитером енергоресурсів, а також виконуватиме положення Енергетичної Хартії ЄС). Створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС слід вважати етапом у створенні поглибленої зони вільної торгівлі. І хоч військовий конфлікт на сході України є ключовою причиною слабкого експорту, переорієнтація з ринку Росії на ринок ЄС дає можливість більш повно використовувати експортний потенціал України.

#### Література:

1. Офіційний сайт СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org>
2. Миклашевская Н. А. Международная экономика: [Підручник] / Н. А. Миклашевская, А. В. Холопов. – М.: Изд-во МГУ; Дело и сервис, 2004. – 352 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk>

#### Исаева Патимат Гаджиевна

канд. эк. наук, доцент Дагестанского государственного университета,  
г. Махачкала

### РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РФ

Банк России осуществляет регулирование активных операций коммерческих банков посредством 2-х методов:

- 1) установление прямых количественных ограничений;
- 2) косвенные методы.

Прямые количественные ограничения предполагают установление определенных запретов и лимитов. Эти меры принимаются только в крайних случаях, когда исчерпаны все возможности управления косвенными методами.

К ним относят:

- запрет на осуществление отдельных операций с целью, например, ограничения объема производимых коммерческими банками спекулятивных операций;
- лимитирование кредитования;
- запрет на операции с физическими лицами;
- приостановление действия банковской лицензии сроком до одного года.

К косвенным методам регулирования активных операций можно отнести установление Центральным банком нормативов деятельности коммерческих банков (нормативы ликвидности, достаточности капитала, риска) и применение им же основных инструментов ДКП (резервные требования, политика рефинансирования, операции на открытом рынке).

Проанализируем воздействие инструментов ЦБ на активные операции коммерческих банков в условиях кредитной рестрикции и экспансии.

До середины 1970-х годов коммерческие банки управляли своими активами и пассивами в соответствии с концепцией «минимального воздействия». Согласно статистическому анализу темпов роста процентной прибыли коммерческих банков, в середине 1970-х гг. произошла смена направления динамики темпов роста процентной прибыли коммерческих банков. При этом до 1974 г. среднее значение приростов процентной прибыли оставалось на одном уровне (согласно статистической проверке, среднегодовой прирост = 0,06%), а, если учитывать до 1976 г. – то можно отметить повышательную тенденцию кривой (статистически выявленный среднегодовой прирост = 0,28%). После 1976 г. направление динамики темпов роста процентной прибыли банков изменяется на противоположный, таким образом, появляются основания считать 1976 год годом смены концепции «минимального воздействия» на концепцию «минимальных рисков».

Концепция «минимальных рисков», в соответствии с тем принципом, что снижение риска приводит к снижению дохода, период главенствования концепции «минимальных рисков» характеризуется снижением темпов роста процентной прибыли коммерческих банков. Так, с 1976 г. тренд графика темпов роста процентной прибыли становится отрицательным (согласно статистике, темпы роста процентной прибыли сокращались на 1% ежегодно). Снижение темпов роста прибыли продолжилось до 1990 г. С 1990 г. банки перешли на новую концепцию управления своими активами и пассивами – концепцию «внебалансовых инструментов», компенсируя прибыль, недополученную при минимизации рисков в прошлом периоде,

Концепция «внебалансовых инструментов». Итак, смена концепции управления активами и пассивами коммерческих банков привела к изменению также и динамики темпов роста процентной прибыли банков: с 1990 г. до середины 2000-х гг. снижение темпов роста процентной прибыли прекратилось, наметился положительный тренд, который наиболее выражен до 2002 года. Так, если в статистическом анализе принимать во внимание ряд данных до 2005 г., то коэффициент прироста составляет 0,02%, в то время как при учете до 2002 г. среднегодовой прирост составлял 0,18%.

Концепция «балансовых нормативов». Поскольку в рамках концепции «балансовых нормативов» регулятивные ограничения преследовали цель лимитировать риск, возникающий при неправильной структуре банковского баланса, темпы роста процентной прибыли банков с 2002 года стали снижаться<sup>1</sup>. Подобная тенденция продолжилась до 2009 года. В это время, как предполагалось в предыдущем параграфе, по завершении кризиса 2008-2009 гг. произошла очередная смена концепции управления активами и пассивами коммерческих банков.

Рост производительных активов кредитных организаций на 01.10.2012 к соответствующему периоду прошлого года опережает рост промышленного производства во всех регионах Северо-Кавказского Федерального округа (СКФО) от 0,8 п.п. – Республика Карачаево-Черкессия до 33,3 п.п. – Республика Дагестан. Исключение составляет Республика Кабардино-Балкария, где рост промышленного производства опережает рост банковских активов – на 1,3 п.п. (см. рис. 1)

Сравнительный анализ структуры активов кредитных организаций регионов СКФО, приносящих доход, показывает, что наибольший удельный вес занимают кредитные вложения, которые колеблются от 77,1% Республика Карачаево-Черкессия до 100% Республика Ингушетия, вложения в ценные бумаги – от 0,1% Республика Кабардино-Балкария до 3,9% Республика Дагестан, вложения в инвалюту – от 0,3% Республика Карачаево-Черкессия до 8,8% Республика Дагестан.

Основная доля в общей сумме кредитных вложений по регионам СКФО приходится на кредитные организации Ставропольского края (60,8%), вложений в ценные бумаги – Республики Дагестан (34,8%) и Ставропольского края

<sup>1</sup> Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика - 2-е изд. - М.:ПРОСПЕКТ, 2009.;

послуг, ліцензій, ноу-хау, інжинірингу тощо), інструменти й механізми розширення товарообігу, вдосконалення структури експорту та імпорту, прогнозування й оцінку світових товарних ринків, планування можливостей експорту і потреб імпорту, організацію контрактної роботи, контроль за поставками та відвантаженням товарів, здійснення валютно-фінансових операцій тощо [2, с. 132].

Україна, яка є великою європейською країною, має добре розвинуту промислово базу, родючу землю сільськогосподарського призначення, висококваліфіковані кадри та розвинуту систему освіти. Усе це позитивно впливає на розвиток міжнародної торгівлі товарами та послугами. За даними Державної служби статистики України, обсяг експорту товарів з України у 2013 році склав 62,3 млрд. дол. США. У тому числі експорт у країни СНД – 21,76 млрд. дол. США, а в інші країни – 42,63 млрд. дол. США.

За даними 2014 року експорт товарів становив 53,9 млрд. дол. США, імпорт – 54,4 млрд. дол. США. Порівняно із 2013 р. експорт скоротився на 13,5% або на 8,39 млрд. дол. США, імпорт, у свою чергу, на 28,3 % та на 21,45 млрд. дол. США відповідно. Негативне сальдо становило 468,3 млн. дол. США, а в 2013 р. воно дорівнювало 13,52 млрд. дол. США.

На формування негативного товарного сальдо вплинуло переважання імпорту по окремих товарних групах, зокрема: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки – 13103,7 млн. дол., пластмаси, полімерні матеріали – 2462,9 млн. дол., фармацевтична продукція – 2217,1 млн. дол., засоби наземного транспорту, крім залізничного – 2157,8 млн. дол., механічні машини – 1936,4 млн. дол., електричні машини – 1124,2 млн. дол. [3].

Варто зазначити, що товарний експорт України переважно складається з напівготової продукції, що приносить значну шкоду для вичерпних ресурсів, які використовуються при виготовленні такої продукції, адже ціна напівфабрикату приблизно вдвічі дешевша за ціну готової продукції, тому економіка України втрачає значні суми через відсутність потужностей для виготовлення кінцевих продуктів з наявних матеріалів.

Розглянувши географічну структуру експорту України можна сказати, що експорт до Росії у 2014 році впав для всіх основних товарних груп, а також послуг. Даний спад можна пояснити негативним впливом на торгівлю військового протистояння з Росією. Загалом зовнішньоторговельні операції проводилися із партнерами із 217 країн світу. Обсяг експорту до країн ЄС становив трохи більше 17 млрд. дол. США або 31,5 % від загального обсягу експорту, що на 2,6 % більше ніж в минулому році. Зокрема, зріс обсяг поставок жирів та олій тваринного та рослинного походження на 58,4 %, деревини і виробів з деревини – на 21,8 %, електричних машин – на 10,6 %, механічних машин – на 5,5 %, зернових культур – на 5 %. Найбільш вагомими експортними поставками серед країн ЄС здійснювалися до Польщі – 4,9 % від загального обсягу експорту, Італії – 4,6 %, Німеччини – 3 % та Угорщини 2,8 % експорту. Найбільш популярними товарами які експортувалися до цих країн були чорні метали, зернові культури електричні машини та ін.

Література:

1. Карпов С.А. Глобализация экономики: итоги дискуссии // Международная экономика, 2011, № 7.
2. Решение Совета директоров Банка России от 13.03.2015 г.
3. Карпов С.А. Экспорт образовательных услуг из российских ВУЗов // Вестник МГТУ «Станкин», 2011, № 2.

**Бурдяк О.В., Ліка Г.П.**

*Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, Україна*

### ОКРЕМІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ

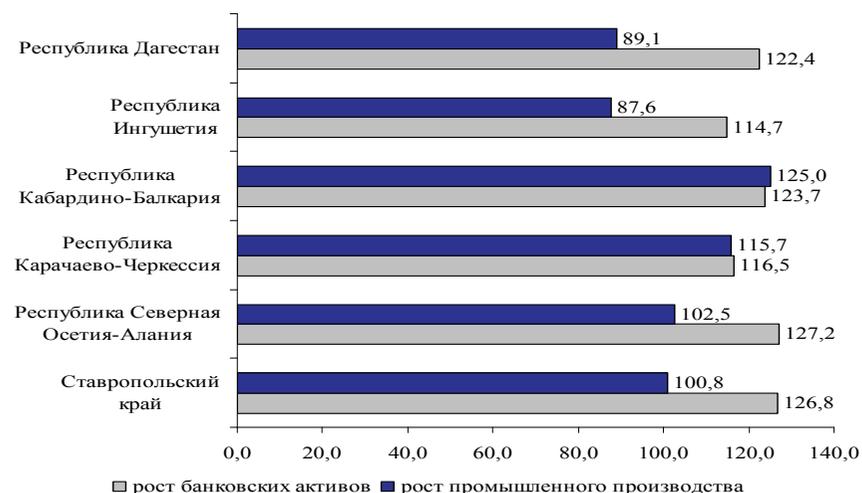
Економіку будь-якої країни практично не можливо уявити без торгівлі загалом і зовнішньої торгівлі як її складової зокрема. Країни експортують товари для отримання грошей для імпортування всього необхідного, того, чим вони не можуть забезпечити себе самостійно або якщо таке забезпечення є неефективним. Окрім того міжнародна торгівля збалансовує кількість товарів в країні, дозволяє отримувати продукти, які є в дефіциті та реалізовувати надлишкові. На міжнародну торгівлю, як і на будь-яку іншу форму міжнародних економічних відносин, відчутно впливають економічні явища в різних країнах світу та економічні процеси у світовому масштабі.

Міжнародна торгівля, в широкому розумінні, охоплює обмінну діяльність як товарами, так і іншими продуктами людської праці. Більше того, міжнародна торгівля охоплює і предмети, що не створюються людьми, а іноді й не зовсім досяжні для людей (наприклад, ділянки на іншій планеті). Тобто загалом міжнародну торгівлю можна визначити як систему відносин обмінного характеру (купівлі-продажу), що виникають та існують між суб'єктами міжнародних економічних відносин і базуються на міжнародному поділі праці.

За визначенням офіційного сайту Світової організації торгівлі, зовнішня торгівля – це торгівля однієї країни з іншими, яка передбачає оплачуване вивезення (експорт) та ввезення (імпорт) товарів і послуг. У своїй сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю, яка до того ж є складною соціально-економічною категорією, її можна розглядати з двох позицій – операційної та державно-політичної [1].

З операційної точки зору міжнародна торгівля – це процес безпосереднього обміну товарами та послугами між господарюючими суб'єктами різних держав, державами та міжнародними організаціями. Тобто йдеться про рух товарів (у т.ч.

(61,1%), вложений в инвалюту – Ставропольского края (16,6%) и Республики Дагестан (72,9%).



**Рисунок 1. Темпы роста промышленного производства и банковских активов на 01.10.2012 к соответствующему периоду прошлого года, %**

Размещают денежные средства на межбанковских депозитных счетах кредитные организации Ставропольского края – 1,4 млн. руб. и Республики Карачаево-Черкесии – 120 млн. руб.

**Таблица 1  
Объем активов, приносящих доход по состоянию на 01.10.2012, млн. руб.**

Регион	Кредитные вложения	Доля в общем объеме по региону %	Межбанковские депозиты	Доля в общем объеме по региону %	Вложения в ценные бумаги	Доля в общем объеме по региону %	Вложения в инвалюту	Доля в общем объеме по региону %
Республика Дагестан	42590,8	87,2	-	-	1923,0	3,9	4311,7	8,8
Республика Ингушетия	8346,9	100,0	-	-	-	-	-	-
Респ. Кабардино-Балкария	52191,8	99,4			45,3	0,1	266,4	0,5
Респ. Карачаево-Черкесия	30892,2	77,1	120,0	0,3	69,1	0,2	106,6	0,3
Респ. Север. Осетия-Алания	16857,8	97,9	-	-	114,1	0,7	241,7	1,4
Ставропольский край	233851,6	92,7	1,4	-	3373,8	1,3	984,2	0,4
<b>Итого</b>	<b>384731,1</b>	<b>91,8</b>	<b>121,4</b>	<b>0,03</b>	<b>5525,3</b>	<b>1,3</b>	<b>5910,6</b>	<b>1,4</b>

Продолжение таблицы 1

Регион	Прочие размещенные средства	Доля в общем объеме по региону, %	Факторинг	Доля в общем объеме по региону, %	Лизинг	Доля в общем объеме по региону, %	ВСЕГО производительных активов
Республика Дагестан	-	-	-	-	-	-	48825,5
Республика Ингушетия	-	-	-	-	-	-	8346,9
Респ. Кабардино-Балкария	-	-	1,1	-	-	-	52504,6
Респ. Карачаево-Черкесия	8884,2	22,2	-	-	-	-	40072,1
Респ. Север. Осетия-Алания	-	-	-	-	-	-	17213,6
Ставропольский край	14072,8	5,6	-	-	6,3	-	252290,1
<b>Итого</b>	<b>22957,0</b>	<b>5,5</b>	<b>1,1</b>	<b>0,0</b>	<b>6,3</b>	<b>0,0</b>	<b>419252,8</b>

На 01.10.2012 общий объем задолженности по потребительским кредитам, предоставленных кредитными организациями СКФО, физическим лицам составил 152179,4 млн. руб., в том числе задолженность по жилищным кредитам – 21812,6 млн. руб. или 14,3% от общего объема задолженности, из них по ипотечным кредитам – 18919,4 млн. руб. или 12,4%.

Наибольший объем задолженности по жилищным кредитам сформировался перед кредитными организациями Ставропольского края – 8829 млн. руб. или 12,6% от общего объема задолженности по потребительским кредитам по региону, из них по ипотечным – 8712 млн. руб. или 12,4%.

В Республике Дагестан задолженность по кредитам, выданным на покупку жилья составила 3618,7 млн. руб. или 13,5%, из них по ипотечным кредитам – 3233,7 млн. руб. или 12%.

Таблица 2

#### Объем потребительских кредитов, предоставленных физическим лицам на 01.10.2012, млн. руб.

Регион	Задолженность по потребительским кредитам, всего	В т.ч. по жилищным кредитам	Уд. вес в общем объеме задолженности по региону в %	В т.ч. по ипотечным кредитам	Уд. вес в общем объеме задолженности по региону в %
Республика Дагестан	26876,4	3618,7	13,5	3233,7	12,0
Республика Ингушетия	192,0	191,4	99,7	0,0	0,0
Республика Кабардино-Балкария	25860,4	4801,1	18,6	3647,4	14,1

#### • Принцип отбора компаний по ряду критериев:

- преимущественно научно-исследовательский характер деятельности
- отсутствие загрязняющих и шумовых факторов
- общая сумма инвестиций
- тип и количество планируемых рабочих мест
- пропорция занимаемой земли с количеством планируемых рабочих мест.

При этом аренда площадей в технопарке осуществляется для инновационных компаний по льготной цене из расчета 150 евро (без НДС) за 1 кв. м земли. Это примерно в 2-3 раза ниже стоимости аренды в ближайших районах Ниццы.

Организацией работы технопарка занимается специальный Комитет Управления.

В «Концепции функционирования технопарка» четко отражены вопросы финансового обеспечения его деятельности.

Так, общая сумма ежегодных инвестиций составляет 600 млн евро. Годовой бюджет управления – 2 млн евро. Инвестиции на поддержание функционирования технопарка распределяются следующим образом: государство вносит ежегодно 200 млн евро, регион – 260 млн евро, фирма SYMISA – 160 млн евро. Департамент Приморские Альпы (Allre Meritime) инвестирует средства на:

- поддержание дорог (6 млн евро в год)
- проектные исследования (150 000 евро в год) и т.д.

Предусмотрен также ряд других мер поддержки компаний в технопарке и финансовых льгот, которые обязаны предоставлять региональные структуры.

Таким образом, деятельность технопарка София Антиполис это:

- Наглядный положительный опыт перехода от традиционной модели моноориентированной экономики к модели инновационной экономики целого региона;

- Процесс, в котором новые технологии являются базой для роста экономики региона;

- Опыт, наглядно демонстрирующий возможность запустить масштабный проект на местном уровне;

- Согласованное и тесное взаимодействие всех структур – государственного, регионального, муниципального и местного уровня;

- Инициатива со стороны науки и бизнеса, опирающаяся на мощную и долговременную государственную поддержку;

- Стимул для развития науки в частном и государственном секторе;

- Пример ориентации на потребности компаний;

- Бюджетные инвестиции и субсидии, направленные на стимуляцию инновационной деятельности компаний;

- Новый взгляд на взаимодействие науки и бизнеса.

роль инициаторов создания и поддержки на первых порах технопарка, в обмен на определенные льготы в последующем;

- наличие свободной земли (лесной массив Вальмакс, площадью более трех тысяч гектаров в 10 км от Ниццы);

- наличие развитой инфраструктуры (международный аэропорт Ниццы, железнодорожный узел, пассажирский и грузовой морские порты, сеть автодорог, многочисленные гостиницы и центры развлечений в Ницце и т.д.);

- хорошие климатические условия.

С момента создания технопарк «София Антиполис» прошел 4 этапа развития:

- ✓ 1975-1982 гг. – период привлечения в технопарк крупнейших фирм-магнатов, прежде всего в сфере телекоммуникаций и компьютерной инноватики: Welcome, Digital Equipment, Thomson, France Telecom, Air France; INRIA (Национальный НИИ компьютерной науки и контроля);

- ✓ 1982-1984 гг. период привлечения малых наукоемких инновационных и венчурных компаний;

- ✓ конец 80-х – начало 2000-х – бум развития в 1989 г. (приход 120 компаний) сменился экономическим кризисом с сокращением рабочих мест и закрытием ряда малых фирм в технопарке. Стабилизация ситуации в середине 90-х сменилась новым кризисом в 2000 г. После чего была внедрена «новая стратегия развития», основанная на диверсификации прикладных исследований и производства.

С 2006 г. в технопарке София Антиполис начался 4-й этап развития: функционирование в полном объеме в соответствии с запроектированными показателями. В технопарк привлечено 1276 инновационных компаний из различных стран, создано и заполнено 26640 рабочих мест.

Приоритетные сферы деятельности технопарка: информационные технологии, биотехнологии, науки о Земле.

Продукция высоких технологий ежегодно составляет порядка 50% от валового регионального продукта (против 3% в 1969 г.).

Эффективная работа обеспечивается за счет четкого соблюдения «Концепции функционирования технопарка», включающей ряд принципов.

Основные из них изложены в «Хартии технопарка», принятой в 1975 году.

- **Территориальный принцип** – технопарк София Антиполис – это НЕ ГОРОД, а кооперативное образование, расположенное на территории 9 коммун. Как следствие: обеспечивается ПОЛИТИЧЕСКАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ научного технопарка от конкретного Муниципалитета

- **Принцип земельного обустройства технопарка** – на 1 кв.м застраиваемой площади любой фирме необходимо приобрести 3 кв.м земли. Соотношение 1: 3 обуславливает сохранение « Зеленого пояса ». Площадь Технопарка с 2006 г. составляет 2.300 га, 10% из которых заняты постройками. 1.500 га составляют « Зеленый пояс » и 800 га свободны для развития.

Республика Карачаево-Черкесия	10900,6	1385,4	12,7	888,5	8,2
Республика Северная Осетия-Алания	18187,0	2987,0	16,4	2437,8	13,4
Ставропольский край	70163,0	8829,0	12,6	8712,0	12,4
<b>Итого</b>	<b>152179,4</b>	<b>21812,6</b>	<b>14,3</b>	<b>18919,4</b>	<b>12,4</b>

По состоянию на 01.10.2012 кредитные вложения в реальный сектор экономики кредитными организациями регионов СКФО увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 1,2 раза и составили 381333 млн. руб. или 2,4% от общего объема кредитных вложений, предоставленных экономике России (15850488 млн. руб.), и 91% от общей суммы производительных активов СКФО (419252,8 млн. руб.). Большую часть кредитных вложений в экономику осуществили кредитные организации Ставропольского края – 60,8% от общей суммы по СКФО. По Республике Дагестан – 11%.

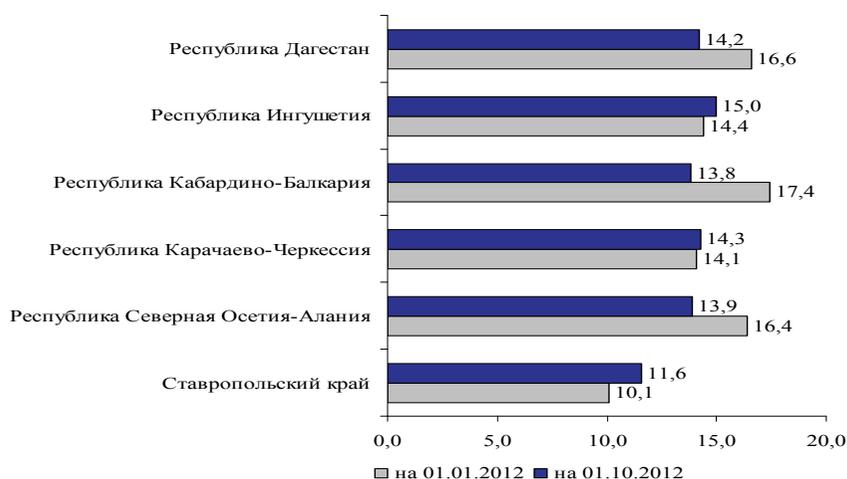
По объему кредитов, предоставленных реальному сектору экономики Республика Дагестан занимает 4-е место среди регионов СКФО.

Таблица 3

**Объем кредитных вложений, представленных экономике кредитными организациями, млн. руб.**

РЕГИОН	на 01.10.2011	Уд.вес %	на 01.10.2012	Уд.вес %
Республика Дагестан	35002,4	11,3	41856,8	11
Республика Ингушетия	7275	2,3	8346,9	2,2
Республика Кабардино-Балкария	41780,1	13,5	51859	13,6
Республика Карачаево-Черкессия	30146	9,7	30757,6	8,1
Республика Северная Осетия-Алания	13180,1	4,3	16770,7	4,4
Ставропольский край	182542,7	58,9	231742,1	60,7
<b>ИТОГО</b>	<b>309926,3</b>	<b>100</b>	<b>381333</b>	<b>100</b>

Снижение средневзвешенной процентной ставки по кредитам, предоставленным юридическим лицам в рублях на 01.10.2012 было характерно трем регионам СКФО: Республика Кабардино-Балкария – на 3,6 п.п., Республика Северная Осетия-Алания – на 2,5 п.п. и Республика Дагестан – на 2,4 п.п.



**Рисунок 2. Средневзвешенные процентные ставки по выданным кредитам юридическим лицам в валюте РФ, %**

Наиболее высокая средневзвешенная процентная ставка по кредитам, выданным юридическим лицам в рублях зафиксирована в Республике Ингушетия – 15%, наименьшая в Ставропольском крае – 11,6%.

Снижение средневзвешенной процентной ставки по рублевым депозитам юридических лиц на 01.10.2012 было характерно всем регионам СКФО от 0,1 п.п. – Республика Карачаево-Черкессия до 4,7 п.п. – Республика Дагестан. Исключение составляет Республика Ингушетия, где наблюдается увеличение – на 2,4 п.п.

Максимальная средневзвешенная процентная ставка по рублевым депозитам юридических лиц среди регионов СКФО зафиксирована в республиках Дагестан и Ингушетия – 8%, минимальная – в Республике Кабардино-Балкария – 2,7%.

Увеличение средневзвешенных процентных ставок по рублевым депозитам физических лиц на 01.10.2012 наблюдалось в большинстве регионах СКФО от 0,8 п.п. – Ставропольский край до 1,3 п.п. – Республика Кабардино-Балкария.

Максимальная средневзвешенная процентная ставка по рублевым депозитам физических лиц среди регионов СКФО зафиксирована в Республике Дагестан – 7,9%, минимальная – в Республике Карачаево-Черкессия – 4,5%.

Во-первых, релокация бизнеса и диверсификация его с бизнесом другой страны позволяют получить доступ к новым компетенциям, техническим, технологическим и управленческим инновациям.

Во-вторых, ведение бизнеса в двух и более экономиках позволяет успешнее конкурировать на мировом рынке товаров или услуг, правильно понять место и значимость своего бизнеса и спланировать стратегию его дальнейшего развития с учетом новейших достижений техники и менеджмента.

В-третьих, в условиях перманентных политических и финансовых кризисов при возникновении неблагоприятной экономической ситуации в одной стране, интернационализация позволяет быстро перевести основное производство и активы в другую страну, где переждать опасную ситуацию, не снижая темпов развития бизнеса.

В-четвертых, интернационализация бизнеса в нескольких странах позволяет использовать наиболее дешевые кредитные ресурсы, что особенно важно на этапе развития инноваций. Так в России ключевая ставка Банка России в настоящее время составляет 14,0% (2), в Западной Европе аналогичный показатель – 3-4 %, а в США – 0,5 %. Соответственно, проценты по кредиту для предприятий различаются в разы, что существенно влияет на снижение себестоимости продукции.

В-пятых, размещение инновационного бизнеса в нескольких странах позволяет находить более дешевые сырьевые, материальные ресурсы, комплектующие, ускоренными темпами расширять торговую сеть, получать выигрывать на продажной цене и т.д.

В последние годы во Франции достаточно интенсивно развивается практика привлечения иностранных бизнесменов, прежде всего, молодежи (3), поддержки производственно-научных инноваций, в частности на базе одного из крупнейших европейских технопарков «София Антиполис» (Sophia Antipolis).

Данный технопарк был создан недалеко от курортного города Ницца еще в 1969 году по инициативе сенатора Пьера Лаффита. Целью его было экономическое развитие региона через научно-исследовательскую деятельность, привлечение технологических, производственных инноваций и их коммерциализацию.

Среди экономических характеристик данного региона (Департамент Приморские Альпы) в 1969 г. можно отметить следующие:

- моно-продуктивная экономика в чрезвычайной степени ориентированная на туризм;
- продукция высоких технологий от валового регионального продукта составляла лишь 3%;
- практически отсутствовала диверсификация науки и производств.

Однако при этом в регионе имелись ключевые условия для развития технопарка и привлечения инноваций, основными из которых можно назвать следующие:

- наличие представительств крупных компаний (IBM, Texas Instruments и др.), которые по согласованию с правительством департамента приняли на себя

## MEZINÁRODNÍ EKONOMICKÁ ČINNOST

Д.э.н., проф. Карпов С.А.

Московский технологический институт, Россия

РАЗВИТИЕ БИЗНЕС – ИННОВАЦИЙ:  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

На современном этапе функционирования мировой экономики, в условиях практически перманентного финансового и экономического кризиса в большинстве стран, в том числе и в России, вопросы развития инновационного предпринимательства на государственных и частных предприятиях приобретают особую значимость. Обусловлено это тем, что инновационное производство и экономика в целом позволяют даже в кризисных условиях обеспечивать эффективное промышленное производство товаров и услуг, а, следовательно, и более высокий уровень потребления.

В последние годы наметились серьезные тенденции к релокации и интернационализации российского инновационного бизнеса в развитые страны, прежде всего в Европу (1).

Напомним, что англоязычный термин «интернационализация» (*internationalization*), используемый как профессиональный жаргон, нередко приравнивается к таким понятиям, как «расширение международных связей и операций», «выход на международный рынок» и т.п.

Под релокацией бизнеса понимается частичное перемещение подразделений бизнес-структур, разрабатывающих или использующих инновации, на новые административные территории за рубеж, где они находят финансовую и технологическую поддержку.

Следует отметить, что цели, задачи, пути реализации, а также проблемы, подлежащие решению при интернационализации и релокации инновационного бизнеса, существенно отличаются для малых, средних и крупных предприятий (организаций).

Кроме того, в России, например, пути и возможности интернационализации существенно различаются для государственных и частных фирм, что обусловлено различием форм и финансовых объемов государственной поддержки.

За рубежом процессы интернационализации и релокации инновационного бизнеса достаточно широко распространены, сопровождаются теоретическими, методологическими разработками и, главное, финансовой поддержкой в различных формах.

Практическая необходимость интернационализации и релокации инновационного бизнеса обусловлена следующим.

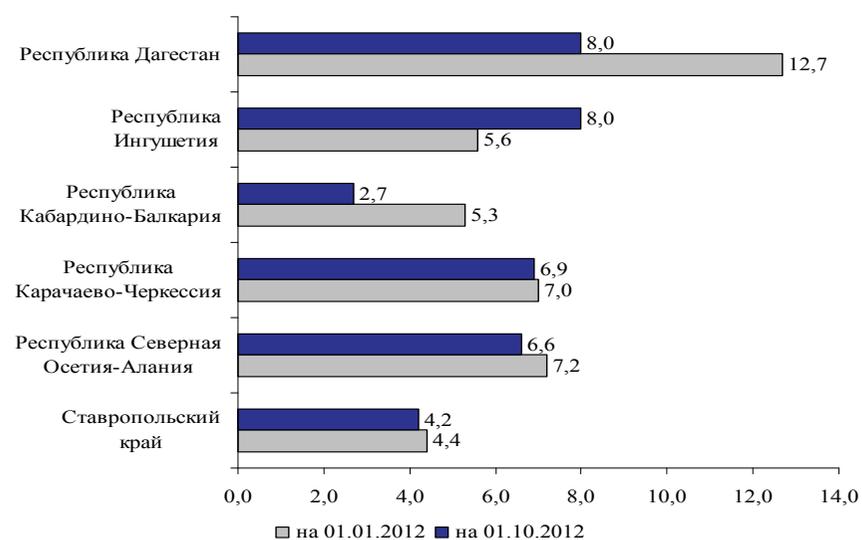


Рисунок 3. Средневзвешенные процентные ставки по депозитам юридических лиц в валюте РФ, %

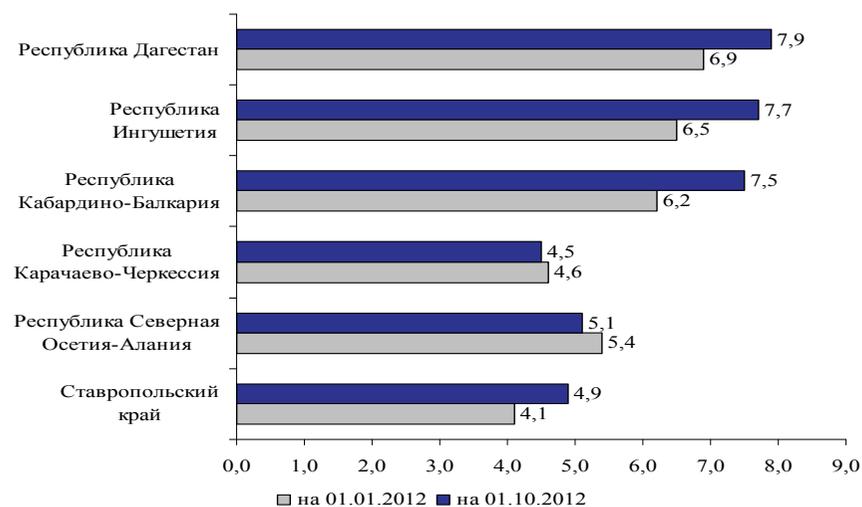


Рисунок 4. Средневзвешенные процентные ставки по депозитам физических лиц в валюте РФ, %

Таким образом, концепция управления активами и пассивами коммерческих банков в посткризисный период призвана снизить риски от применения банками большого количества внебалансовых методов и инструментов, но в то же время максимизировать прибыль банков (что приведет и к увеличению капитала банков). В связи с этим, согласно данным текущего статистического исследования, ожидается тенденция увеличения темпов роста процентной прибыли банков.

**К.э.н. Айдосова Б.Х.**

*Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата*

### **ОРГАНИЗАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В АО «АТФ БАНК»**

В последние годы кредитование потребителей относится к разряду наиболее популярных финансовых услуг, предоставляемых банками. Сегодня рынок потребительского кредитования в Казахстане переживает значительный подъем. Данный вид кредита помогает банку диверсифицировать свою клиентскую базу, привлечь депозиты и найти источники доходов, дополняющие и компенсирующие риск по кредитам и депозитам предпринимательских фирм. Действительно, в последние годы многие банки уделяют все большее внимание потребителю кредитования в целях избежать или ослабить воздействие экономических циклов, приводящее к периодическому снижению объемов традиционного банковского кредитования предпринимательской деятельности, а также избежать острой конкуренции со стороны иностранных банков.

Несмотря на это, потребительское кредитование имеет свои существенные недостатки с точки зрения банкиров. Процент невозвращенных кредитов подобного рода обычно выше, чем по другим видам банковских кредитов, хотя валовые доходы по ним также значительно выше. Ключевыми факторами предоставления качественных потребительских кредитов выступают характер и чувство ответственности заемщика.

Потребительский кредит в АО «АТФ Банк» – это универсальная программа кредитования на любые потребительские цели под залог имеющейся недвижимости, автотранспорта и на ремонт недвижимости. Программа отличается удобным сроком кредитования, привлекательными процентными ставками и отсутствием моратория на досрочное погашение займа.

Для участников зарплатного проекта АО «АТФБанк» предусмотрены льготные условия по кредиту.

В таблице 1 представлены все условия потребительского кредитования в Банке.

валюте. Разумеется, до завоевания валютой доверия своего населения никакой речи о глобальной конвертируемости идти не может. А сильная валюта это, прежде всего, сильная экономика. Без значительных реформ, предполагающих переход всей системы хозяйствования на рыночную основу, подобные цели монетарных властей представляются чересчур оптимистичными.

Тем не менее, дальнейшая интеграция республики в мировое хозяйство – это объективный процесс. Дальнейшая либерализация валютных ограничений в некотором смысле является неизбежной, если республика намерена стать полноценным и конкурентоспособным агентом мировой торговли.

Литература

1. О рентабельности продаж организаций за январь-октябрь 2014 г.: пресс-релиз // Сайт национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/finansy/operativnaya-informatsiya\\_14/o-rentabelnosti-prodazh-organizatsii-2013g/o-rentabelnosti-prodazh-organizatsii-za-yanvar-\\_2/](http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/finansy/operativnaya-informatsiya_14/o-rentabelnosti-prodazh-organizatsii-2013g/o-rentabelnosti-prodazh-organizatsii-za-yanvar-_2/). – Дата доступа: 29.03.2015.

2. Микроэкономика: учеб. пособие / А.В. Бондарь, В.А. Воробьев, Н.Н. Сухарева [и др.]; под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. – 2-е изд. – Минск: БГЭУ, 2009. – 415 с.

3. Об убыточных организациях за январь-октябрь 2014 г.: пресс-релиз // Сайт национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/finansy/operativnaya-informatsiya\\_14/ubytochnye-organizatsii/ob-ubytochnyh-organizatsiyah-za-yanvar-oktyabr-2014-g/](http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/finansy/operativnaya-informatsiya_14/ubytochnye-organizatsii/ob-ubytochnyh-organizatsiyah-za-yanvar-oktyabr-2014-g/). – Дата доступа: 29.03.2015.

не показывают высокой эффективности хозяйственной деятельности. Белорусские монополии характеризуются устаревшими технологиями, высокой степенью износа оборудования и отсутствием средств для дальнейшего развития [2, с. 169-170]. Все эти данные говорят о том, что необходимые рыночные условия в белорусской экономике пока развиты слишком слабо, чтобы речь могла идти о полной конвертируемости в ближайшей перспективе.

Система ценообразования в республике носит достаточно централизованный характер, что малосовместимо с режимами повышенной конвертируемости (прежде всего из-за невозможности полноценной интеграции в сфере мировой торговли). Однако в этом направлении государство предпринимает мероприятия, нацеленные на либерализацию ценообразования. Тем не менее, перечень товаров и услуг, для которых сохранено централизованное регулирование цен, все еще довольно обширен.

В рамках общего оздоровления белорусской экономики властям предстоит немалый объем работ, связанных с достижением макроэкономических условий конвертируемости. Одновременно с этим важно стремиться к достижению валютно-финансовых условий улучшения режима конвертируемости.

Обеспечению гарантированного притока иностранной валюты в страну может способствовать *наращивание экспортного потенциала Беларуси*. В известной мере гарантом механизма конвертируемости выступают *золотовалютные резервы*, главное назначение которых – поддержание бесперебойности международных расчетов, обеспечение нормальной внешнеэкономической деятельности при временных нарушениях равновесия платежного баланса, когда остальные источники валютных поступлений оказываются исчерпанными.

*Оптимальный курс белорусского рубля* – необходимое условие для перехода к полной конвертируемости. К сожалению, нынешний курс белорусского рубля является завышенным, что является одной из причин валютного кризиса. Девальвация национальной валюты – это весьма непопулярная среди населения мера, к которой, однако, рано или поздно, монетарным властям прибегнуть придется.

Тем не менее, первоочередными представляются процессы *реформирования реального сектора экономики* и создание предпосылок для самостоятельной эффективной работы предприятий. Для этого необходимо:

- ✓ провести снижение налоговой нагрузки;
- ✓ активизировать процесс приватизации;
- ✓ создать условия для привлечения иностранных инвесторов;
- ✓ стимулировать развитие малого и среднего бизнеса.

Реализация данных мер позволит создать эффективную конкурентоспособную экономику, в которой валютный рынок будет являться не решающим, но одним из важных регуляторов экономических процессов. Однако валютный кризис, неоднократная девальвация белорусского рубля, экономические обстановки в странах-соседах показали, насколько хрупким является равновесие на валютном рынке страны и насколько низок кредит доверия населения к национальной

Условия потребительского кредитования в АО «АТФ Банк»

Услуги	Условия
<b>Кредит под залог имеющейся недвижимости</b>	
Цели кредитования	потребительские цели
Сумма кредитования	до 50% от стоимости недвижимости, предоставляемой в качестве обеспечения
Валюта	тенге, доллары США
Ставка вознаграждения	KZT 6-12 месяцев 12,0% / от 17,0% 13-60 месяцев 14,5% / от 16,5% 61-120 месяцев 15,5% / от 17,2% USD 6-12 месяцев 11,0% / от 15,9% 13-60 месяцев 13,0% / от 14,8% 61-120 месяцев 14,0% / от 15,5%
Срок кредитования	до 120 месяцев
Обеспечение	имеющаяся недвижимость
Страхование (обязательное)	страхование недвижимости
Комиссии	согласно тарифам АО «АТФБанк»
Мораторий на досрочное погашение	Отсутствует
Иные условия:	- стаж клиента на текущем месте – не менее 6 месяцев; - общий стаж – не менее 12 месяцев
<b>Кредит под залог имеющегося автотранспорта</b>	
Цели кредитования	потребительские цели
Сумма кредитования	Минимальная сумма: 150 000 тенге Максимальная сумма: 2 500 000 тенге, но не более 50% от стоимости автотранспорта.
Валюта	тенге
Ставка вознаграждения	15,5% / от 17,9%
Срок кредитования	Минимальный срок: 6 месяцев Максимальный срок: При сроке эксплуатации автотранспорта не более 7 лет - 48 месяцев – производства стран Европейского союза, Японии, США - 24 месяца – производства стран СНГ, Кореи, Китая При сроке эксплуатации автотранспорта от 7 до 10 лет - 24 месяца – производства стран Европейского союза, Японии, США.
Обеспечение	имеющийся легковой автотранспорт (Срок эксплуатации автомобиля на момент обращения в Банк должен быть не более 10 лет – производства стран Европейского союза, США, Японии / 5 лет – производства стран СНГ, Кореи, Китая)
Страхование (обязательное)	страхование автотранспорта
Комиссии	согласно тарифам АО «АТФБанк»

Мораторий на досрочное погашение	отсутствует
Иные условия:	- стаж клиента на текущем месте – не менее 6 месяцев; - общий стаж – не менее 12 месяцев
<b>Кредит на ремонт недвижимости</b>	
Цели кредитования	Ремонт недвижимости
Сумма кредитования	Минимальная сумма: 150 000 тенге/1 000 долларов США Максимальная сумма: 15 000 000 тенге/100 000 долларов США, но не более 50% от оценочной стоимости недвижимости, предоставляемой в качестве обеспечения.
Валюта	тенге, доллары США
Ставка вознаграждения	В тенге: 6-12 месяцев 12,0%/ от 17,0% 13-60 месяцев 14,5%/ от 16,5% 61-84 месяцев 15,5%/ от 17,2% В долларах США: 6-12 месяцев 11,0%/ от 15,9% 13-60 месяцев 13,0%/ от 14,8% 61-84 месяцев 14,0%/ от 15,5%
Срок кредитования	до 84 месяцев
Обеспечение	имеющаяся недвижимость
Страхование (обязательное)	страхование недвижимости
Комиссии	согласно тарифам АО «АТФБанк»
Мораторий на досрочное погашение	отсутствует
Иные условия:	- стаж клиента на текущем месте – не менее 6 месяцев; - общий стаж – не менее 12 месяцев
П Р И М Е Ч А Н И Е – таблица составлена на основе данных из [1]	

Дадим анализ структуры кредитного портфеля АТФ Банка (таблица 2).

По данным таблицы 2 видно, что в структуре кредитного портфеля банка за весь анализируемый период наибольшую долю занимали кредиты, выданные корпоративным клиентам: в 2011 году их доля составляла 84,5% (или 805,4 млрд. тенге), в 2012 году – 82,5% (или 710,1 млрд. тенге), в 2013 году – 84% (или 707,8 млрд. тенге). Таким образом, за последние два года объем данных кредитов снизился на 12% и на 0,3%.

В свою очередь, в структуре корпоративных кредитов наибольшую долю занимали кредиты, выданные крупным корпорациям, доля которых в 2011 году составляла 60,9% (или свыше 580 млрд. тенге), в 2012 году – 58,7% (или 505,5 млрд. тенге), что на 13% меньше показателя предыдущего года, в 2013 году – 60,8% (или 512,3 млрд. тенге), что на 1,3% больше показателя 2012 года.

На долю кредитов, выданных предприятиям малого и среднего бизнеса в 2011 году приходилось 23,6% (или 225,4 млрд. тенге), в 2012 году – 23,8% (или

Пакульневич А.Ю., Лукашевич В.А.

Полесский государственный университет, Беларусь

## УСЛОВИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ПЕРЕХОДА К ПОЛНОЙ КОНВЕРТИРУЕМОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

С точки зрения Международного валютного фонда, почти все современные валюты формально считаются конвертируемыми, однако в международной валютной практике, и в том числе в валютной практике Национального банка Беларуси, свободно конвертируемыми валютами считаются лишь доллар, евро и еще около десятка других валют. Остальные валюты официально не покупаются и не продаются. Таким образом, очевидно, что конвертируемость валюты нельзя рассматривать только как техническую возможность валютного обмена. Тем более удручающим выглядит тот факт, что и техническая возможность обмена обеспечивается далеко не всегда.

Очевидно, что республике на пути к конвертируемому белорусскому рублю предстоит:

- ✓ создать экономическую базу в виде свободной рыночной экономики, конкурентоспособной по качеству товаров, издержкам их производства;
- ✓ обеспечить достаточно высокий уровень сбалансированности и стабильности внутренних и внешних факторов производства и обмена.

Если экономическая база Беларуси не окрепнет в указанном направлении, то, достижение полной конвертируемости национальной валюты явится процессом довольно продолжительным. Отсутствие или неразвитость экономических условий для полной конвертируемости белорусского рубля неизбежно будет тормозить процесс его реального функционирования, а в худшем случае вся система конвертируемости окажется обреченной на бездействие.

Приведем некоторые статистические данные, касающиеся указанного набора условий. Согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, за январь-октябрь 2014 г. убыточными были 1 150 организаций, или 14,2% от общего количества организаций, учитываемых в текущем порядке (за январь-октябрь 2013 г. – 721 организация, или 8,9%). Сумма чистого убытка убыточных организаций за январь-октябрь 2014 г. составила 10,9 трлн. рублей, или в 1,7 раза больше, чем за январь-октябрь 2013 г. рублей [3]. Рентабельность продаж за январь-октябрь 2014 г. составила 7,5% и увеличилась по сравнению с январем-октябрем 2013 г. на 0,4 процентных пункта. За январь-сентябрь 2014 г. рентабельность продаж составила 7,5%, за октябрь – 7,4% [1]. Уровень монополизации белорусской экономики довольно высок, при этом монополизм этих предприятий не является естественным, а значительное их количество

Жалпы алғанда, несиелеу кезінде шешімін күтіп тұрған бірқатар қиындықтар бар. Атап айтсақ, біріншіден, талап етілетін құжаттарды қарастырудағы кемшіліктер. Екіншіден, несие қабілеттілігін есептеулерді жүзеге асырудағы жетіспеушіліктер. Үшіншіден, экономика салаларының тек таңдамалы түрлерін несиелеп, кейбір аса қажетті салаларын олардың ұзақ мерзімді қажет ететіндігінен несиелемеу т.с.с. Осындай кемшіліктерді түзеп, несиелеу процесін жетілдіру керек.

Шаруашылық жүргізудің нарықтық жағдайында несиенің негізгі формасына банк несиесі, яғни, коммерциялық банк беретін несиенің әр түрі мен тұрпаты жатады. Банк несиесі саласында несиелік қатынастың субъектілеріне шаруашылық органдары, халық, мемлекет және банктердің өздері жатады. Белгілі болғандай, несие мәмілесінде несиелік қатынастың субъектілері несие беруші және қарыз алушы ретінде алға шығады.

Қазіргі кезде елімізде жылжымайтын мүлік объектілеріне, оның ішінде тұрғын үйлерге деген сұраныс артуда. Сол сұранысты қамтамасыз ету үшін коммерциялық банктер тәуелсіз бағалаушылар компанияларымен бірлесе жұмыс атқаруда.

Бағалау қызметі Қазақстанда әлі қатты дами қоймағандығы бәрімізге белгілі. Сол себепті мен бірінші шет ел мәліметтерін қарастырдым. Мысалы, дамыған елдерде банктік несиелеудің ЖІӨ-ге қатынасы өте жоғары болған және 2014-жылы 89-174%-ға жеткен. Неміс-жапон қаржылық моделіндегі елдерде (Швейцария, Германия, Жапония) бұл қатынас ағылшын-американдық модель бойынша қызмет ететін елдерден гөрі (АҚШ, Англия) жоғары болған.

Жаңа индустриалды елдерде банктік несиелеудің ЖІӨ-ге қатынасы 53-100% аралығында болған. Бұл жерде прогрессивті өсу ағылшын-американдық модельдегі (Турция) елдерден гөрі неміс-жапон елдерде (Корея, Сингапур) көбірек байқалған.

АҚШ-та да халықаралық тәжірибедегі несиелер беріледі. Бұл елде коммерциялық банктер жылжымайтын мүлік объектілерін сатып алуға арналған несиелер береді, ал олардың мерзімі 1 жыл және одан аз болып табылады. Сондай-ақ, олардың арасында он жылға дейінгі мерзімге берілетіндері де бар. Олар, әдетте, машина құрал-жабдықтарын сатып алуға арналған [4].

Дамыған елдердің банктеріндегі жылжымайтын мүлікті бағалау және несиелендіру тәжірибесін қарастыра келе, еліміздегі банктік жүйенің қызметінің төмен деңгейін көруімізге болады.

#### ПАЙДАЛАНҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Сарбасов Т.Н. Жылжымайтын мүлікті бағалаудың кейбір өзекті мәселелері // Аль-Пари. -2013. – №1. – 19-20бб.
2. А.К.Шарипов, А.А.Адамов. Қаржылық есептілік:құрастырылуы, бағалануы және аудиты. Алматы. 2012. – 543б.
3. Асқарова Ж.А. Бизнесті бағалау. – Алматы: Заң әдебиеті, 2009. – 298б.
4. Абдибеков Т.К. Жылжымайтын мүліктерді бағалау әдістемелері // КазҰУ хабаршысы (экономика сериясы). -2012. – №4. – 33-36 бб.

204,5 млрд. тенге), в 2013 году – 23,2% (или 195,4 млрд. тенге). Таким образом, за последние два объема данных кредитов снизился на 9,3% и на 4,4%.

Таблица 2

#### Динамика и структура кредитного портфеля АО «АТФ Банк» Млн. тенге

Наименование	2011		2012		Откл. 2012/2011, %	2013		Откл. 2013/2012, %
	Объем	Доля %	Объем	Доля %		Объем	Доля %	
КРЕДИТЫ, ВЫДАННЫЕ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ	805 487,6	84,5	710 105,1	82,5	-12,0	707 832,8	84,0	-0,3
Кредиты, выданные крупным предприятиям	580 017,8	60,9	505 565,5	58,7	-13,0	512 384,0	60,8	1,3
Кредиты, выданные малым и средним предприятиям	225 469,8	23,6	204 539,6	23,8	-9,3	195 448,8	23,2	-4,4
КРЕДИТЫ, ВЫДАННЫЕ РОЗНИЧНЫМ КЛИЕНТАМ	147 623,2	15,5	150 742,8	17,5	2,1	134 828,6	16,0	-11,0
Ипотечные кредиты	80 677,4	8,5	76 944,8	8,9	-5,0	55 160,7	6,5	-28,3
Потребительские кредиты	65 184,1	6,8	71 421,8	8,3	10,0	77 311,1	9,2	8,2
Кредиты на покупку автомобилей	1 761,7	0,2	2 376,2	0,3	35,0	2 356,8	0,3	-1,0
КРЕДИТЫ, ВЫДАННЫЕ КЛИЕНТАМ, ДО ВЫЧЕТА РЕЗЕРВА ПОД ОБЕСЦЕНЕНИЕ	953 110,8	100,0	860 847,9	100,0	-10,0	842 661,3	100,0	-2,1
Резерв под обеспечение	(260 915,7)	(27,4)	(275 477,7)	(32,0)	6,0	(284 449,4)	(33,8)	3,3
КРЕДИТЫ, ВЫДАННЫЕ КЛИЕНТАМ, ЗА ВЫЧЕТОМ РЕЗЕРВА ПОД ОБЕСЦЕНЕНИЕ	692 195,1	72,6	585 370,2	68,0	-15,4	558 211,9	66,2	-5,0

П Р И М Е Ч А Н И Е – таблица составлена на основе данных из [2-3]

Вторую позицию в структуре кредитного портфеля банка занимали кредиты, выданные розничным клиентам, доля которых в 2011 году составляла 15,5% (или 147,6 млрд. тенге), в 2012 году – 17,5% (или 150,7 млрд. тенге), в 2013

году – 16% (или 134,8 млрд. тенге). Таким образом, в 2012 году мы наблюдали прирост данного кредита на 2,1%, в 2013 году – снижение на 11%.

В свою очередь, в структуре розничных кредитов в 2011 и 2012 годах лидирующую позицию занимали ипотечные кредиты, доля которых составляла 8,5% (или 80,6 млрд. тенге) и 8,9% (или 76,9 млрд. тенге), соответственно. В 2013 году ипотечные кредиты в структуре розничных кредитов занимали уже третью позицию с долей в 6,5% (или 55,1 млрд. тенге). Таким образом, за последние два года объем ипотечных кредитов снизился на 5% и на 28,3%.

В структуре кредитного портфеля на долю потребительских кредитов приходилось в 2011 году 6,8% (или 65,1 млрд. тенге), в 2012 году – 8,3% (или 71,4 млрд. тенге), в 2013 году – 9,2% (или 77,3 млрд. тенге). Прирост потребительских кредитов за два последних года составил 10% и 8,2%.

На долю автокредитов в 2011 году приходилось 0,2% (или 1,7 млрд. тенге), в 2012 году – 0,3% (или 2,376 млрд. тенге), в 2013 году – 0,3% (или 2,356 млрд. тенге). В 2012 году по данному виду кредита мы наблюдали прирост на 35%, в 2013 году их объем уменьшился на 1%.

В 2011 году объем кредитов, выданных до отчисления провизий, составлял 953,1 млрд. тенге, в 2012 году – 860,8 млрд. тенге, что на 10% меньше показателя предыдущего года, в 2013 году – 842,6 млрд. тенге, что на 2,1% меньше показателя 2012 года.

Резервы на обесценение кредитов в 2011 составили 260,9 млрд. тенге (или 27,4% от всего объема кредитования), в 2012 году – 275,4 млрд. тенге (или 32%), в 2013 году – 284,4 млрд. тенге (или 33,8%). Таким образом, прирост объема провизий за последние два года составлял 6% и 3,3%.

На основе проведенного анализа структуры кредитного портфеля АТФ Банка мы можем сделать следующие выводы:

- в 2012 году объем кредитов, выданных клиентам банка, снизился с 260,9 млрд. тенге до 275,4 млрд. тенге (на 15,4%) в основном за счет снижения корпоративных кредитов (на 12%) и ипотечных кредитов (на 5%);

- в 2013 году объем кредитов, выданных клиентам банка, снизился до 558,2 млрд. тенге (на 5%) в основном за счет снижения объема кредитования предприятий малого и среднего бизнеса (на 4,4%), ипотечного кредитования (на 28,3%) и автокредитов (на 1%).

На рисунке 1 представлена динамика структуры кредитного портфеля банка.

Бағалаушы оның зерттеулерді жүргізу кезінде алған ақпараттарын қоршаған орта бойынша экспертке беруі қажет. Қоршаған орта бойынша эксперт келесідей сұрақтарға жауап беруі керек:

- ластану немесе қауіп көзін сәтті және үнемді ығыстыруға болады ма;
- кез-келген тәсілмен ластанудың немесе қауіптің әсерін төмендету мүмкіндігі бар ма;
- ластануға бақылау жасайтын және оны реттеудің неғұрлым тиімді құралы болып не табылады.

Ластану әсерін ығыстыру немесе көзін жою мүмкін болған жағдайларда, бағалау осы жою немесе ығыстыруға кететін сәйкестендірілген есептік шығындарды есепке алумен іске асырылады.

Жылжымайтын нарықта жүріп жатқан жағымсыз процестер бірінші кезекте саяси тұрақсыздықпен шартталған. Оның әсері адам тұрмайтын үй-жайлармен, жер учаскілерімен және қымбат үйлермен жұмыс істейтін компанияларға неғұрлым жоғары болды.

Жылжымайтын мүлік нарығына жағымсыз әсер ететін негізгі факторлар болып табылады:

1. Саяси тұрақсыздық.
2. Қаржылық сектордың тұрақсыздығы.
3. Бірінші нарықтағы билік жүргізушілер саясаты.
4. Нарықтағы криминалдық жағдай.
5. Лицензияландыру жүйесінің жетілдірілмеуі.
6. Заңның жетілдірілмегендігі [3].

Экономикалық өсуді қаржыландырудың маңызды факторларының бірі – банктік несиелеудің дамуы екендігін атап өту керек. Әр түрлі экономикалық секторлардағы барлық дерлік кәсіпорындар өз қызметін жандандыру үшін, айналым қаражаттарын және негізгі қорларын толықтыру үшін банктік несиені алады.

Қазіргі кезде елімізде әлемдік өлшемдер бойынша өндірісті несиелеуді көбейтуге өте жақсы жағдайлар бар, бірақ олар шектеулі түрде қолданылады. Бұл экономикадағы құрылымдық қайта құруды тежеп қана қоймай, банктік секторлардың несиелік және валюталық тәуекелдерге ұшырау мүмкіндігін күшейтетін банктік жүйе мен несиелеудің дамуына бірқатар теріс факторлардың әсерімен байланысты. Соңғы жылдары Қазақстанда банктік несиелеудің күрт өсуіне қарамастан, оның ЖІӨ-ге қатынасы әлі де төмен болып отыр.

Сондықтан, экономикалық тұрақтылыққа қол жеткізіп, елдегі шаруашылық субъектілердің қаржылық жағдайының жақсаруы шартында несиелеуге байланысты тежеуші факторларды жойып, оны кеңейту мәселесі алдыңғы қатарға шығады. Осыған байланысты банктік несиелеуді жетілдіру механизмін қарастыру – қазіргі кездегі актуалды мәселелердің бірі болып табылады деп ойлаймын. Яғни, несиелеуді кеңейтіп, оның дамуына жақсы жағдай жасай отырып, заңды және жеке тұлғалардың қаржылық қажеттілігін қанағаттандырамыз. Ал, бұл өз кезегінде экономикалық өсуге әсер етеді.

- мәселенің әлеуметтілігі (халық тұрғын үймен қамтамасыз етілуі тиіс, ипотекалық қарыздарды төлемеумен және үлескерлермен байланысты мәселелер);

- инвестициялау үшін басқа шынайы бағыттардың жоқ болуы [1].

Бұл жоғарыда аталған мәселелер жеке меншігіндегі жылжымайтын мүлікті кепілге қойып, несие алушылар қатарын жылдан – жылға арттырып отыр. Сонымен бірге бағалаушылар қызметіне де сұраныстың артып отырғандығы жасырын емес. Осыған сәйкес Қазақстанда жеке меншікті бағалауда қиындықтардың да болуы заңды.

Жылжымайтын мүлік нарығы кез-келген ұлттық экономиканың мәнді құрамдастарының бірі болып табылады. Жылжымайтын мүлік нарығынсыз нарық мүлдем болуы мүмкін емес, өйткені еңбек нарығы мен капитал нарығы жылжымайтын мүліксіз өз-өзінен әрекет ете алмайды, тіпті қаржылық институттар (банктер, биржалар, инвестициялық компаниялар және т.с.с.) өздерінің қызметтерін жүргізу үшін қажетті үй-жайларды сатып алу немесе жалға алу үшін жылжымайтын мүлік нарығының қатысушысы болуы керек.

Жылжымайтын мүлік нарығының дамуы көптеген факторлар санына байланысты, олардың ішінде бірінші орында сұраныс пен ұсыныс тұрады. Сұраныстың негізгі қасиеті басқа параметрлердің өзгеріссіз болған кезіндегі тауарлар бағасының төмендеуі сұраныстың өсуіне әкелетіндігімен қортындылады және керісінше.

Сұраныстың өзгеруі келесідей факторларға байланысты:

- тұтынушылық талғам мен сатып алушылардың талғаулығы;
- сатып алушылар саны;
- сатып алушылардың ақшалай табыстарының деңгейі;
- бірін-бірі ауыстыратын тауарларға бағалар;
- салыстырмалы болашақ бағалар мен табыстарды тұтынушылық күту.

Ұсыныс заңы ұсынылатын тауар саны мен бағасы арасындағы тура байланыс болып табылады, яғни бағаның жоғарлауы ұсыныс деңгейін жоғарлатады, бағалар төмендеген кезде ұсыныс қысқарады. Бұл өндірушілер, меншік иелері, сатушылар неғұрлым қалыпты, төмен бағаға қарағанда, жоғары баға тағайындалған уақытта өз тауарларының көп санын сатуға ұсынуға немесе шығаруға дайын екендігін куәландырады. Ұсыныстағы өзгерістер келесілерге тәуелді болады: ресурстарға, тауарларға және қызметтерге бағалар; салықтар мен дотациялар; өндіру технологиялары; басқа тауарлар мен ресурстарға бағалар; өндірушілер, сатушылар бағаларының өзгеруін күту; сатушылар саны [2].

Жылжымайтын мүлікті бағалау бойынша жұмыстардың құрамына жылжымайтын мүлікке экологиялық аудит жүргізу кіргізілмейді. Егер де бағалаушыда экологиялық факторлар оның құнына мәнді әсер етуі мүмкіндігі бар екендігіне негіздеме болса, онда ол қоршаған орта ауданында кәсіби экспертті тарту қажеттілігі туралы клиентті ақпараттандыру керек.

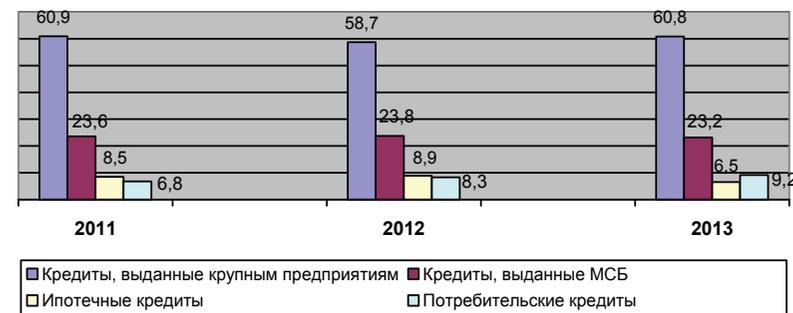


Рисунок 1. Динамика структуры кредитного портфеля АО «АТФ Банк», %

В таблице 3 представлена динамика качественной структуры портфеля потребительских кредитов банка.

Таблица 3

Динамика и качественная структура портфеля потребительских кредитов АО «АТФ Банк», млн. тенге

Наименование	2011		2012		Откл. 2012/2011, %	2013		Откл. 2013/2012, %
	Объем	Доля %	Объем	Доля %		Объем	Доля %	
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ	65 184,1	100,0	71 421,8	100,0	10,0	77 311,1	100,0	8,2
- непросроченные	41 974,8	64,4	48 025,2	67,2	14,4	53 235,1	69,0	11,0
- просроченные на срок менее 30 дней	3 938,9	6,0	4 171,1	5,8	6,0	2 956,7	3,8	-29,1
- просроченные на срок 30-59 дней	1 299,2	2,0	850,6	1,2	-35,0	676,4	0,9	-21,0
- просроченные на срок 60-89 дней	847,2	1,3	839,7	1,2	-1,0	555,1	0,7	-34,0
- просроченные на срок 90-119 дней	850,1	1,3	538,9	0,8	-37,0	1 078,4	1,4	100,1
- просроченные на срок 120-149 дней	510,6	0,8	622,3	0,9	22,0	346,9	0,4	-44,3
- просроченные на срок 150 – 179 дней	789,2	1,2	372,4	0,5	-53,0	305,8	0,4	-18,0
- просроченные на срок 180 – 360 дней	5 885,9	9,0	2 065,9	2,9	-65,0	2 194,2	2,8	6,2
- просроченные на срок более 360 дней	9 088,2	14,0	13 935,9	19,5	53,3	15 962,4	20,6	15,0

П Р И М Е Ч А Н И Е – таблица составлена на основе данных из [2-3]

Как видно из таблицы 3, в структуре портфеля потребительского кредитования лидирующую позицию за весь анализируемый период составляли непросроченные кредиты, доля которых в 2011 году составляла 64,4% (или 41,9 млрд. тенге), в 2012 году – 67,2% (или свыше 48 млрд. тенге), в 2013 году – 69% (или 53,2 млрд. тенге). Прирост данных видов кредитов в 2012 году составлял 14,4%, в 2013 году – 11%.

В структуре просроченных потребительских кредитов первую позицию неизменно занимали кредиты, просроченные на срок более 360 дней, доля которых составляла в 2011 году 14% (или 15,2 млрд. тенге), в 2012 году – 22,8% (или 17,6 млрд. тенге), в 2013 году – 34,5% (или свыше 19 млрд. тенге). Таким образом, объем просроченных кредитов на срок более одного года увеличился в 2012 году на 16%, в 2013 году – на 8%. Прирост данных видов кредитов в 2012 году составлял 19,5%, в 2013 году – 15%.

В структуре потребительских кредитов банка в 2011 году вторую позицию занимали кредиты, просроченные на срок от 180 до 360 дней, доля которых составляла 9% (или 5,8 млрд. тенге), а в 2012 и 2013 году – кредиты, просроченные на срок менее 30 дней с долей в 5,8% (или 4,1 млрд. тенге) и в 3,8% (или 2,9 млрд. тенге), соответственно. Объем данных кредитов в 2013 году уменьшился на 29,1%.

Средняя доля остальных просроченных потребительских кредитов составляла:

- просроченные кредиты на срок 30-59 дней – 1,4%. За последние два года их объем уменьшился на 35% и на 21%;

- просроченные кредиты на срок 60-89 дней – 1,1%. За последние два года их объем уменьшился на 1% и на 34%;

- просроченные кредиты на срок 90-119 дней – 1,2%. В 2012 году их объем уменьшился на 39,1%, в 2013 году увеличился на 100,1%;

- просроченные кредиты на срок 120-149 дней – 0,7%. В 2012 году их объем увеличился на 22%, в 2013 году уменьшился на 44,3%;

- просроченные кредиты на срок 150-179 дней – 0,7%. За последние два года их объем уменьшился на 53% и на 18%.

Таким образом, на основе анализа портфеля потребительского кредитования в АТФ Банке мы пришли к выводу, что банк проводит достаточно эффективную работу по улучшению качества данного портфеля.

Дальнейшее развитие и совершенствование кредитных взаимоотношений банка с населением возможно и целесообразно осуществлять на основе совершенствования используемых и внедрения новых видов ссуд, повышения качества банковского обслуживания населения, дифференциации условий предоставления ссуд, а также унификации порядка оформления и использования кредитов и др.

#### Литература:

1. Официальный веб-сайт АО «АТФБанк» // <http://www.atfbank.kz>
2. Консолидированная финансовая отчетность АО «АТФ Банк» за год, закончившийся 31 декабря 2012 года // <http://www.kase.kz>
3. Консолидированная финансовая отчетность АО «АТФ Банк» за год, закончившийся 31 декабря 2013 года // <http://www.kase.kz>

3. Банківська система України [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.uk.wikipedia.org/wiki](http://www.uk.wikipedia.org/wiki)

4. Життєздатність банків 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.forbes.ua/business/1388299-rejting-zhiznesposobnosti-bankov2015](http://www.forbes.ua/business/1388299-rejting-zhiznesposobnosti-bankov2015)

5. «Обозреватель. UA» [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.finance.obozrevatel.com](http://www.finance.obozrevatel.com)

6. Основні показники діяльності банків [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)

7. Фінансовий ринок України: в очікуванні шторму [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.s.pro-capital.ua](http://www.s.pro-capital.ua)

Аға оқытушы А.А. Адамов, 4 курс студенті М.Ж. Абырова

Талдықорған қаласы, Қазақстан

## КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНК БАҒАЛАУ ЖҮРГІЗГЕНДЕ ЖЫЛЖЫМАЙТЫН МҮЛІКТІҢ ҚҰНЫ ӨЗІН АҚТАМАУ СЕБЕПТЕРІ ЖӘНЕ ОНЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Қазіргі кезде Қазақстан Республикасында жылжымайтын мүлік объектілерін бағалауды дамыту және оның тиімділігін арттыру мемлекет үшін аса маңызды болып отыр. 2010 жылдан 2020 жылға дейінгі Қазақстан Республикасының құқықтық саясат Концепциясында: «Нарықтық экономиканың басты құралы болып бағалау қызметі саналады, оны құқықтық реттеу әрдайым назарда және жетілдіруді талап етеді « делінген. Бұл біздің еліміздегі бағалау қызметінің қаншалықты маңызды екендігін білдірсе керек.

Қазақстанда қазіргі кезде жылжымайтын мүлік объектілерін, оның ішінде жеке меншіктегі жылжымайтын мүлікті бағалау кеңінен жүзеге асырылуда.

Мысалы, 2013 жылдың 1 желтоқсанындағы жағдай бойынша тұрғын үй сатып алу және салу үшін жеке тұлғаларға коммерциялық банктерден берілген қарыздар 981,5 млрд.тенге, соның ішінде ипотекалық тұрғын үй қарыздары жылдың басынан бастап 5% артып, 883,6 млрд.тенге болды. 2013 жылғы ипотекалық несиелер бойынша орташа есеппен сыйақы мөлшерлемесі 11,5% құрады.

Жылжымайтын мүлік объектілері үшін сұраныс үлкен, соның тарапынан коммерциялық банктерден несие алушылар да көбейген. Оған келесі жағдайлар себеп болуда:

- екінші деңгейлі банктердің жеке меншіктегі жылжымайтын мүлік нарығымен қарым қатынасы анықтаушы болып табылады, себебі банкке қойылатын кепілдердің 60%-дан астамы жылжымайтын мүлік болып табылады екен;

3. Нарощування мінімального регулятивного капіталу банків.
  4. Скорочення кредитних ризиків банків.
  5. Створення системного банку «поганих активів».
  6. Підтримка банків з іноземним капіталом.
  7. Зміна політики ведення діяльності зі зберігання депозитів населення, а саме, заборона на дострокове їх зняття.
  8. Скорочення вартості кредитів.
  9. Зниження темпів інфляції до 2% на рік.
- Водночас сьгодні НБУ і не є таким мегарегулятором.

Згідно з викладеними у Концепції планами, ломбарди, а також кредитні спілки (бюро, відділи) потраплять під нагляд центробанку вже наприкінці поточного року. Ще за півроку ним будуть охоплені страхові компанії, а через рік, тобто до другого півріччя 2016, під егіду НБУ перейде і ринок ЦП. Консолідація наглядових функцій, як стверджується в Концепції, буде забезпечувати оперативну діагностику ситуації у фінансовій сфері, сприяти виявленню й оцінці ступеня ризиків, їх можливого впливу як на систему в цілому, так і на її компоненти.

Особливу увагу в Концепції приділено діяльності найбільших банків країни, мінімальний статутний капітал яких вже сьогодні перевищує запланований до 2020 р. норматив. Для цієї групи банків будуть встановлені значно жорсткіші нормативи (за капіталом і ліквідністю), їх виконання буде систематично відстежуватися, однак за необхідності (у кризовий період) саме цим банкам буде надана оперативна допомога з метою стабілізації.

За допомогою реалізації Концепції темпи зростання вітчизняної банківської системи перевищать цей показник для ВВП, у країні покращиться інвестиційний клімат, що сприятиме активізації припливу інвестицій, а також будуть активно розвиватися такі напрями кредитування, як сегмент МСБ та іпотека. В свою чергу уніфікація механізмів та інструментів нагляду на основі загальної інформаційної бази забезпечить узгодженість регуляторних дій, однаковість підходів до вирішення питань, які виникають, а також, що особливо підкреслюється розробниками Концепції, скорочення витрат держави на цей вид управлінської діяльності.[7]

Отже, можна констатувати, що реформування банківської системи України є необхідним і неминучим, але зараз нажалі у держави не має ні часу, ні коштів, ні інших передумов для експерименту в сфері, що визначає національну безпеку, саме тому, незважаючи на наявність вищезазначених позитивних моментів та змін, прийняття та впровадження Концепції реформування доцільно відтермінувати до стабілізації ситуації в Україні.

Література:

1. Н.Я. Бакаїм Основні вектори реформування Банківської системи [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.economy-confer.com.ua](http://www.economy-confer.com.ua)
2. Банківська система – 2015: погляд НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.bankografo.com/bankivska-sistema-2015-poglyad-nbu.html](http://www.bankografo.com/bankivska-sistema-2015-poglyad-nbu.html)

**Zhumagul Torekhan (master's student),**  
**Oserbayuly Seysenbay (scientific supervisor)**  
*Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan*

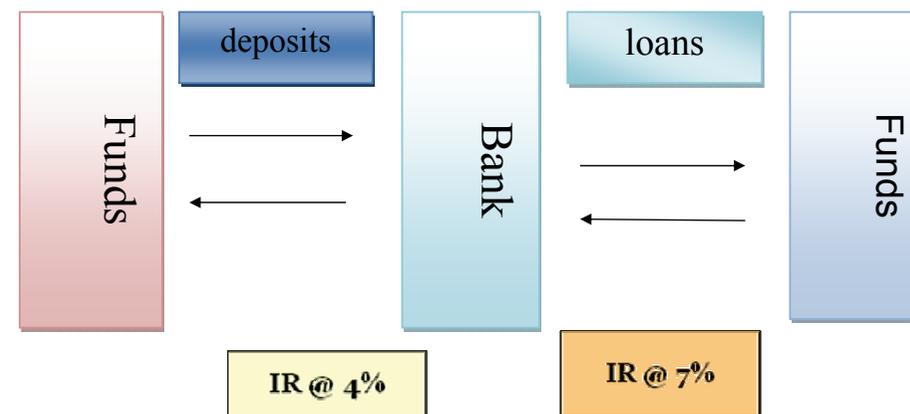
## ISLAMIC BANKING – THE WAY TO GLOBALIZATION TO ATTRACT INVESTMENTS AND DIVERSIFY COUNTRY'S ECONOMY

Kazakhstan is one of the recent countries, who opened doors for Islamic finance (1997). In 2009 the Banking Law was amended making a path to the alternative banking system. Ever since the only Islamic bank started operations in Kazakhstan is a subsidiary of Abu Dhabi state-owned Al-Hilal bank. This bank was opened based on an intergovernmental agreement between the Republic of Kazakhstan (RK) and the United Arab Emirates (UAE). Therefore, some analysis are in the opinion that this is more political decision rather than a commercial business project. In 2010 there was some other public announcements about new interested entrants such as Amana Paya from Malaysia and Qatar Islamic bank. However, due to unknown circumstances these banks are not yet to be in the market.

Sources of Financing There are the following sources of financing:

- a) Musharaka; b) Mudaraba; c) Murabaha; d) Ijarah; e) Wakala;

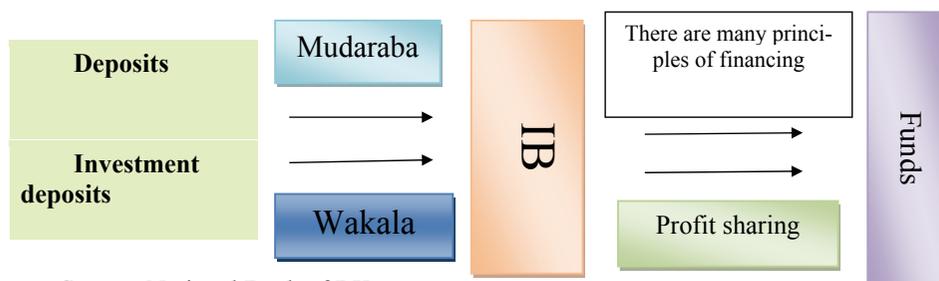
**Figure 1. Conventional bank (model)**



Source: National Bank of RK

Conventional banks make profit from the margin between loans and cost of deposits. But model of Islamic banks are different.

Figure 2. Islamic bank (model)



Source: National Bank of RK

A religious aspect also exists. Kazakhstan is historically a Muslim nation. Despite suppression of the religion during the Soviet era, a growing number of people recover their national and religious values now. The main rules of Sharia forming the boundaries and distinguishing Islamic banks from conventional are the following.

- Prohibition of riba that means usury and includes all forms of interest
- Prohibition of gharar, maiisir and qimar that means uncertainty, gambling and game of chance.
- Prohibition of risk transferring and risk selling. Instead, risk must be shared amongst business partners.
- Restrictions on sale of debt and financial assets and their pledge as collateral
- Prohibition of finance for haram business. This means business that are repugnant to Sharia law including, but not limited, alcohol, tobacco and pork production, entertainment related to gambling and vulgarity, as well as interest-bearing financial services.[4]

Since there is no profit to the Islamic banks, it does not issue loans (Qard-Hasanah). As per the existing practice, the Islamic banks adopt Musharakah and Mudarabah on deposit side, but do not normally provide loan to their clients, due to certain unavoidable circumstances, and instead, financing is done through Murabaha, Ijarah, Salam or have Musharakah etc. however, sometimes the banks adopt Musharakah in exports, being less risky. Direct Investment The Islamic banks invest their capital in the following business. [3]

In favor of these projections we can claim the following:

1. Simple comparison of proportion of the total Sharia-compliant asset under management, which is about 1% of global financial asset size, and proportion of Muslim population in the world, which is about 20%, gives us a strong argument that there is a

Щоб реалізувати реформи у кредитній і депозитній політиці банків необхідно на глобальному рівні:

- знизити ризик країни;
- знаходження надійного і дешевого джерела формування пасивів;
- підвищення суверенного рейтингу.

Стабільність і розвиток банківської системи залежить від розвитку реального сектору економіки.

Завершальною повинна стати реформа самої структури НБУ, а саме залучення під контроль НБУ: до кінця 2015 – страхові компанії, до кінця 2016 – ринок цінних паперів.

Без сумніву, зміни в банківській системі потрібні. Комплекс вищезазначених реформ несе в собі як переваги, так і загрози. Завдання НБУ в даному випадку зменшити загрози і провести роз'яснювальну політику щодо можливості отримання потенційних переваг від здійснення запропонованих реформ для усіх суб'єктів банківської діяльності на мікро – і макрорівнях.[1]

Головні проблеми банківської системи, на думку НБУ це:

- Значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії східному регіоні та анексія АР Крим, недостатній рівень корпоративного управління зумовили погіршення якості кредитного портфелю банків.
- Низький рівень капіталізації банківських установ.
- Високі збитки банківського сектору, що склали майже 53 млрд. грн.
- Невирішені питання, зокрема у податковій сфері, процесі реформування судової системи України та боротьби з корупцією.
- Зростання валютних ризиків як потенційна загроза стійкості банківської системи.
- Викривлення окремими банками статистичної звітності, що ускладнює можливість оцінки реальних масштабів кредитування банками пов'язаних осіб.[2]

Для всіх учасників вітчизняного фінансового ринку стало несподіванкою ознайомлення з розробленою фахівцями Національного банку України «Концепцією реформи банківської системи України до 2020 року». Як звичайно, очікувані зміни подаються під гаслом поліпшення, удосконалення, оптимізації. Уважне ж вивчення запропонованих заходів свідчить, що в умовах відсутності стабільності, дуже крихкої локальної рівноваги в окремих сегментах ринку (особливо валютному) керівництвом НБУ фактично планується перетворення його на мегарегулятора й попередня інституціональна зачистка всього фінансового ринку країни.

Розглянемо декларовані цілі створення зазначеної Концепції, безумовно позитивні за їх реалізації в умовах відносно стійко розвитку економіки.

1. Персонал НБУ скорочується на 30%. Це досягається як шляхом прямого зменшення штату, так і внаслідок зниження до 7 (8) кількості територіальних підрозділів (з 25 на сьогодні).

2. Консолідація відносно невеликих банків з добрими показниками за активами, прибутковістю, рентабельністю тощо.

і негативні наслідки. Серед позитивних – стабільність функціонування банківської системи. Серед негативних – зменшення конкуренції і монополізація ринку.

Важливим чинником дестабілізації банківської системи став стихійний відтік залучених коштів від суб'єктів господарювання та фізичних осіб, який за 2014 рік, станом на 1 січня 2015 року, склав близько 83 млрд. грн., або 7,68%.

Наявність функціонування довгострокової ресурсної бази для банків може забезпечити заборона на законодавчому рівні дострокового розірвання депозитних угод.

Невід'ємним в цьому питанні є досвід Західних країн. В Австрії, наприклад, дострокове вилучення вкладу розглядається як кредит. За нього має бути сплачено 1% від достроково вилученої суми за кожний місяць, який залишився до строку закриття депозиту. У Великобританії взагалі немає такого поняття, як терміновий внесок, проте закони визначають можливість дострокового зняття депозитів, включаючи штрафи за дострокове розірвання договору.

Наступним моментом у механізмі реформування є повернення довіри до національної валюти і сприяння дедоларизації вкладів, що при аномальних стрибках курсу долара неможливе. Очевидно, що на даний час вартість гривні щодо долара і євро через ситуацію на Сході країни, політичну напругу, економічну нестабільність суттєво занижена.

В той же час, НБУ планує збільшити суми і частки депозитів у гривні до 80%, хоча механізм реалізації цих положень досі незрозумілий.

Важливим кроком у реформуванні банківської системи має стати зменшення відсоткових ставок за депозитами і кредитами. НБУ в цьому напрямку планує затвердження відсотків на такому рівні:

- депозити (на рівні 3-4%);
- кредити (на рівні 7-8%).

Україна є однією країною з небагатьох, де ставки за депозитами сягають 20% – 25%. На основі ставок за депозитами можна простежити тенденцію відсоткових ставок кредитних продуктів. Адже, зазвичай, при великих відсотках на депозит, ставки за кредитами теж високі. Проте, високі ставки по депозитах – є лише яскравим свідченням нестачі пасивів для здійснення своєї діяльності, низьку платоспроможність і потребують негайного втручання основного регулятора банківської системи. Для порівняння, у США, Німеччині, Франції ставки по депозитах складають 0,5%, а по кредитах до 11-15%. Спостерігається значна різниця між відсотками на депозит і під кредит.

Крім цього, необхідно посилення як зовнішнього так і внутрішнього контролю над кредитними операціями. Необхідні вищі вимоги до позичальника, побудова нових якісно інших підходів до формування взаємовідносин з клієнтами. Банкам також доцільно відмовитися від стимулювання нераціональної економічної поведінки. Адже, якщо банк видає кредити на речі, які клієнту не по кишені, то в результаті постраждає і сам банк.

huge room for the industry to grow. It is estimated that nowadays only 12% of Muslim population use Islamic Finance.[2]

2. The Middle–East cash flow from oil is a strong support for expansion of Islamic finance in the region and beyond. The region has more than half of the world's proven oil reserves (53%1).

3. Economic growth in Asia will also be supportive due to significant Muslim population in the region, especially in countries like India, Malaysia and Indonesia.

4. Ethical and social responsible investments are on increasing demand in the West in the light of economic crisis and social unrests, banking corporate scandals and environmental issues.

5. Governments and financial centers are aiming for growth and diversification of investments in their countries and therefore have to open doors for Islamic finance.

Currently in Kazakhstan oversees 38 commercial banks, including one islamic bank opened in 2010. At first glance Islamic Finance potential in Kazakhstan seems overwhelming to traditional banking, owing to the majority of Muslim population. However, it is worth saying that due to some historical reasons, including Soviet era restrictions, the religious commitment of the population is quite low comparing to other countries.

A subsidiary of Al Hilal Bank was established in Kazakhstan in 2010. The bank has opened so far three outlets including head-office in Almaty, the commercial capital, and two branches in the capital city of Astana and Shymkent, most populated center on the South of the country.

Figure 4: 'Al Hilal Bank Kazakhstan' Performance Indicators, 2010-2013

Particular, USD billion	FY 2010	FY 2011	FY 2012	FY 2013
<b>Total assets</b>	6,5	10,8	11,9	13,4
<b>Total liabilities</b>	42 207 700	66 108 300	90 950 600	5,7
<b>Clients deposits</b>	25 661 600	55 356 600	61 058 200	5,5
<b>Capital</b>	6,5	10,7	10,7	10,7
<b>Total comprehensive income</b>	4 702 800	26 665 600	34 433 100	66 401 700

Source: FMSA, 2012b.

The assets of the bank grew by 36% in 2011, but went down by 8% for six month of this year. The main reason of decrease was in the settlement of US\$ 12 million borrowings from other financial institutions. However, the clients' funds are not growing this year in contrast with 16% growth in 2011.

The main strategy of the bank is focused on corporate clients especially national companies where the bank tries to leverage on the Kazakhstan government support thanking the intergovernmental agreement between Kazakhstan and UAE. In the retail segment the bank is targeting only wealthy people with minimum deposit amount of US\$5,000.

According to the bank's annual report (Al Hilal bank, 2012) the main products offered to the corporate clients are commodity Murabaha (58%) and Ijara (42%). The retail banking presents a current account based on Qard-Hassan and a deposit based on Mudaraba contracts. As we can see the biggest proportion of the bank's financing portfolio falls under Murabaha, which is the most criticized and disputable product.

Being a part of 'Al-Hilal Group', the bank receives support from the head-office in Abu-Dhabi in terms of Sharia supervision, risk management and funding base.[1]

Islamic banking is a very young concept. It has already been implemented in few Muslim countries; there are Islamic banks in many Muslim countries and a few in non-Muslim countries as well. Despite the successful acceptance there are problems, these problems are mainly in the area of financing. With only minor changes in their practices, Islamic banks can get rid of all the problems relating to financing and offer a clean and efficient interest-free banking. The present Islamic Banking system may be modified according to Shariah Laws using only two forms of financing, (a) loans with a service charge and (b) Mudaraba participatory financing – both of which are acceptable to all the Muslim Scholars. Islam focuses on people and their desires, rather than production. All the Shariah rules increment each other. This means Islamic banking system is more than proficient of being practical and impact has a flourishing history of dealing with economic issues. Such a system will offer an effective banking system where Islamic banking is obligatory and a powerful alternative to conventional banking where both co-exist. Additionally, such a system will have no problem in obtaining authorization to operate in non-Muslim countries.[5]

It is not about finding billion-dollar petroleum projects or becoming the next Islamic finance multi-millionaire. Rather, it is to do with alleviating poverty and wealth gaps around the world.

#### References

1. Madi Akhmambet, How attractive is setting up an Islamic bank in Kazakhstan, 2012
2. Ayub, M. Understanding Islamic finance. John Wiley & Sons, Chichester, England, 2007
3. Chapra, Dr. M. Umar The Economic System of Islam Bureau of composition, Completion & Translation, University of Karachi, 1995
4. National Bank of RK, RFCA, Almaty 2014
5. FMSA (2012b) Banking Sector Statistics [Online] Available from: <http://www.afn.kz/?switch=eng&docid=441> [Accessed 18 August 2012].

**Викладач Шпак О.В., Мананнікова Н.В.**

*Криворізький коледж економіки та управління ДВНЗ*

*«Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана», Україна*

## **БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ**

Сьогодні банківська система України – це один із найрозвинутіших елементів господарського механізму, оскільки її реформування було розпочате раніше за інші сектори економіки, що визначалося ключовою роллю банків при вирішенні завдань переходу до ринку.[3]

За минулий рік з ринку банківських послуг пішли три десятка банків. Майже всі іноземні банки, досі працюють в Україні, виставлені на продаж. Тому перед клієнтами всіх масштабів виникає питання про стійкість і надійність фінансових установ. Станом на 01.03.2015 року кількість банків по системі складає 151, на початок року їх кількість становила 163.[6]

Рейтинг банків від Forbes, розрахований на основі даних фінансової звітності банків станом на 1 січня 2015 року визначив, які з них демонструють кращі показники життєздатності. Так провідні позиції зайняли іноземні Кредобанк, «Креді Агріколь» і Сітібанк, які очолили групу А (високий рівень життєздатності). При розрахунку рейтингу використовувалися кількісні фінансові показники, серед яких – індикатори ліквідності, рентабельності, капіталізації, з урахуванням якісних факторів безперебійності платежів, підтримки акціонерів і ризиків країн їхнього походження. Мета рейтингу – знайти банки з високою внутрішньою здатністю вистояти в період системної нестабільності.[4]

Жодна країна, що прагне стабільного економічного розвитку не досягла цього інакше ніж шляхом реформ. Інколи вони носять поступальний характер, а часом потрібний радикальний підхід до змін. Українська економіка, в тому числі банківський сектор є «територією», що потребує радикальних підходів. Поступові, поодинокі заходи, намагання економістів, фінансистів змінити ситуацію в країні натрапляють на складні чиновницькі схеми, що зводять спроби здійснення реформ, які конче необхідні, нанівець.

Вихідним моментом у реформуванні залишається виконання вимоги до банків щодо підвищення розміру регулятивного капіталу:

— з 120 млн. грн. до рівня 500 млн. грн. було підвищено внесеними згідно із Законом № 1586-VII від 04.07.2014 року;

— до 750 млн. грн. до кінця 2018 року.

Разом з цим планується проведення стрес-тестування банків кожні два роки. Це неодмінно ж призведе до скорочення, злиття банків і матиме як позитивні так