Содержание

[Введение](#_Toc277144849)

[1. Кредитоспособность заемщика, как основа кредитования](#_Toc277144850)

[1.1 Кредитная политика банка на примере АО "Народный Банк Казахстана"](#_Toc277144851)

[1.2 Приоритеты кредитования субъектов предпринимательства в РК](#_Toc277144852)

[1.3 Международный опыт оценки кредитоспособности заемщика](#_Toc277144853)

[2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности АО "Народный Банк Казахстана"](#_Toc277144854)

[2.1 Характеристика АО "Народный Банк Казахстана"](#_Toc277144855)

[2.2 Анализ доходов и расходов АО "Народный Банк Казахстана"](#_Toc277144856)

[2.3 Анализ ссудного портфеля АО "Народный Банк Казахстана"](#_Toc277144857)

[3. Перспективы развития кредитования в РК](#_Toc277144858)

[3.1 Оценка кредитоспособности на примере товарищество с ограниченной ответственностью "Токката"](#_Toc277144859)

[3.2 Проблемы и перспективы развития кредитования на примере АО "Народный банк Казахстана"](#_Toc277144860)

[Заключение](#_Toc277144861)

[Список использованных источников](#_Toc277144862)

[Приложения](#_Toc277144863)

## Введение

Банковская система и ее определяющей элемент - коммерческие банки является несущей конструкцией рыночной экономики. Иначе говоря, без цивилизованной и надежной банковской системы нет, и не может быть эффективной рыночной экономики.

В современном обществе банки занимаются самыми разнообразными видами операций. Они не только организуют денежный оборот и кредитные отношения; через них осуществляется финансирование хозяйства, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, а в некоторых случаях посреднические сделки и управление имуществом, выступают в качестве консультантов, участвуют в обсуждении хозяйственных программ.

Кредитные организации, как известно, являются социально значимыми институтам, которые постоянно имеют дело с повышенными рисками. Есть ряд вопросов, решение которых в значительной мере зависит от самих банков. Это не только контроль за рисками, но и навыки в самом кредитовании.

Кредит относится к числу важнейших категорий экономической науки, его изучению посвящены произведения классиков экономической теории, многочисленные работы отечественных и зарубежных экономистов. Однако эта тема не исследована полностью, она нуждается в дополнительной разработке в современных условиях, так как кредитные отношения достигают наибольшего развития именно в условиях рыночной экономики.

Речь идет не только о постоянном увеличении объема денежных капиталов, представленных ссудах банками и другими кредитно-финансовыми учреждениями, но и о расширении круга субъектов кредитных отношений, а также о растущем многообразии самих кредитных операций.

На 1 января 2007 года из общей суммы привлеченных банками средств в кредиты реальной экономики и населению коммерческие банки республики направлено 4 миллиарда тенге (кредиты населению составляют в них лишь 2,5 процентов). Кредитные вложения формируют более половины общереспубликанской суммы банковских активов.

Если сопоставить объем кредитов с объемом банковских вложений в ценные бумаги, то сумма кредитов выше в 1,7 раза, тогда как на начало 2006 года они были примерно равновелики. Таким образом, банковские кредиты растут не просто интенсивно, они постепенно замещают собой другие направления банковских вложений.

Причины, вызвавшие данный рост, заключаются прежде всего, в увеличении спроса на банковские кредиты, чему способствовали оживление экономики и снижение процентных ставок. В свою очередь, возросла заинтересованность банков в предоставлении кредитов экономике, что явилось одним из результатов развития промышленности.

Это еще раз говорит о том, что банковская система играет важнейшую роль в обеспечении функционирования народного хозяйства. Для того чтобы банковский капитал превратился в мощный стимул экономического роста и повышения уровня жизни, необходимо существенно повысить эффективность банковских кредитов.

В условиях рыночной экономики в значительной степени усиливается жесткость финансовых ограничений хозяйственной деятельности предприятий. Это проявляется, прежде всего, в ликвидации безвозмездной государственной поддержки, отказе от государственного финансирования, что с неизбежностью вызывает необходимость использования коммерческого и банковского кредита. Соответственно кардинально изменилась кредитная система, которая теперь функционирует в условиях нестабильности и банкротства огромного числа предприятий.

В этой связи, выбранная тема дипломной работы "Оценка кредитоспособности заемщика" на примере АО "Народный Банк Казахстана" представляет особую актуальность.

Предметом исследования данной дипломной работы является современный методический аппарат по оценке кредитоспособности заемщика.

Объектом исследования - Методика по оценке кредитоспособности заемщика, применяемая в АО "Народный Банк Казахстана".

В связи с вышеизложенным, целью дипломной работы является систематизация научных достижений в проблеме оценки кредитоспособности заемщика, анализ методического аппарата и практики его применения в банке, чтобы на этой основе попытаться предложить конкретные пути совершенствования методов оценки кредитоспособности заемщика.

Задачи исследования:

дать определение кредитоспособности заемщика, как основе кредитования;

изучить сущность и значение кредитной политики банка

рассмотреть приоритеты кредитования субъектов предпринимательства в Республике Казахстан

изучить международный опыт оценки кредитоспособности заемщика

дать анализ финансово - хозяйственной деятельности АО "Народный Банк Казахстана", дать характеристику АО "Народный Банк Казахстана"

провести анализ доходов и расходов АО "Народный Банк Казахстана"

провести анализ ссудного портфеля АО "Народный Банк Казахстана"

провести анализ и оценку основных методов кредитования на примере АО "Народный Банк Казахстана", изучить перспективы развития кредитования на примере АО "Народный Банк Казахстана", дать оценку кредитоспособности заемщика на примере ТОО "Токката", рассмотреть Проблемы и перспективы развития кредитования на примере АО "Народный банк Казахстана"

На сегодня Народный банк Казахстана - это крупнейший универсальный коммерческий банк Республики Казахстан, успешно работающий на благо своих клиентов, одна из самых надежных и диверсифицированных финансовых структур Казахстана.

## 1. Кредитоспособность заемщика, как основа кредитования

## 1.1 Кредитная политика банка на примере АО "Народный Банк Казахстана"

Кредитная политика коммерческого банка - это комплекс мероприятий банка, цель которых - повышение доходности кредитных операций и снижение кредитного риска.

При формировании кредитной политики банк должен учитывать ряд факторов ее определяющих:

Макроэкономические факторы носят объективный характер, и коммерческий банк должен максимально их учитывать, приспосабливая к ним свою кредитную политику. К макроэкономическим факторам относят:

общее состояние экономики страны;

денежно - кредитная политика Национального Банка Республики Казахстан;

финансовая политика Правительства Республики Казахстан,

Оценка экономического потенциала региона, в котором функционирует коммерческий банк, необходимый элемент разработки стратегии его деятельности на рынке кредитных услуг, и поскольку общая экономическая ситуация в регионе зависит о местных предприятий, то региональные характеристики являются в значительной степени производными по отношению к отраслевым. В целом можно выделить следующие региональные и отраслевые факторы, влияющие на политику коммерческого банка:

общее состояние экономики в регионе и отраслях, обслуживаемых банком;

состав клиентов банка и их потребность в кредите;

наличие в регионе банков - конкурентов.

Внутрибанковские факторы формирования кредитной политики во многом определяются качеством управления банком, уровнем финансового менеджмента, эффективностью внутреннего контроля, подготовленностью персонала банка.

Кредитная политика банка определяет стандарты, параметры и процедуры, которыми руководствуются банковские работники в своей деятельности по предоставлению, оформлению кредитов и управлению ими. Кредитная политика обычно оформляется в виде документа и включает в себя положения, регламентирующие предварительную работу по выдаче кредита, а также процесс кредитования.

В пределах нормативных ограничений, установленным Национальным Банком Республики Казахстан, банки второго уровня самостоятельно определяют круг бедующих заемщиков, виды кредитов, формируют ссудный портфель и устанавливают процентные ставки исходя из соображений выгодности.

Повышение доходности кредитных операций и снижение риска по ним - две противоположные цели. Как и во всех сферах финансовой деятельности, где наибольшие доходы инвесторам приносят операции с повышенным риском, повышенный процент за кредит является "платой за риск" в банковском деле. При формировании ссудного портфеля банк должен придерживаться общего для всех инвесторов принципа - сочетать высокодоходные и достаточно рискованные вложения с менее доходными, но менее рискованными направлениями кредитования [1, с.33].

Кредитный риск - это риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов или неспособность контрагента кредитной сделки действовать в соответствии с принятыми на себя в договоре обязательствами.

При неуплате процентов банк теряет свой доход, при невозвращении основного долга банк списывает безнадежную ссуду в расход.

Существуют следующие пути минимизации кредитных рисков:

диверсификация ссудного портфеля;

предварительный анализ кредитоспособности и платежеспособности заемщика;

применение методов обеспечения возвратности кредита (зало, поручительство, гарантии, цессия, страхование);

формирование резервов на возможные потери по ссудам.

Элементы кредитной политики банка приведены в таблице 1.1

Таблица 1.1 - Элементы кредитной политики банка

|  |  |
| --- | --- |
| Этапы кредитования | Регламентируемые параметры и процедуры |
| Предварительная работа по предоставлению кредита | Состав будущих заемщиков |
| Виды кредитов |
| Количественные пределы кредитования |
| Стандарты оценки кредитоспособности заемщиков |
| Стандарты оценки ссуд |
| Процентные ставки |
| Методы обеспечения возвратности кредита |
| Контроль за соблюдением процедуры подготовки выдачи кредита |
| Оформление кредита | Формы документов |
| Технологическая процедура выдачи кредита |
| Контроль за правильностью оформления кредита |
| Управление кредитом | Порядок управления кредитным портфелем |
| Контроль за исполнением кредитных договоров |
| Условия продления или возобновления просроченных кредитов |
| Порядок покрытия убытков |

Диверсификация ссудного портфеля - это распределение кредитного риска по нескольким направлениям. Банки должны ограничивать кредитование одного крупного заемщика или нескольких крупных заемщиков или предоставление крупного кредита группе взаимосвязанных заемщиков.

Правило диверсификация ссудного портфеля: выдавать ссуды различным предприятиям из различных отраслей экономики меньшими суммами на более короткий срок и большему числу заемщиков. Как дополнительное условие снижения риска должна применяться диверсификация обеспечения возврата кредитов на основе сочетания различных способов обеспечения возврата ссуд - залога, гарантий, поручительств, страхования. Соблюдение этих правил позволяет компенсировать возможные потери по одним кредитным сделкам выгодами о других [2, с.3].

Процентная политика - важная часть кредитной политики в целом. Проценты, полученные о предоставления кредитов, составляют важнейшую часть доходов банка. Уровень процентных ставок по кредитам зависит от ряда общих и частных факторов:

уровень инфляции в стране (для тенговых кредитов);

ставка рефинансирования Национального Банка Республики Казахстан, играющая роль официальной "цены денег" на кредитном рынке;

средняя процентная ставка по межбанковскому кредиту;

ставка LIBOR (для кредитов в валюте) (Лондонская межбанковская ставка предложения (англ. London Interbank Offered Rate, **Libor**) - средневзвешенная процентная ставка по межбанковским кредитам, предоставляемым банками, выступающими на лондонском межбанковском рынке с предложением средств в разных валютах и на разные сроки - от одного дня до 12 месяцев);

средняя процентная ставка банка по депозитам;

структура кредитных ресурсов банка (чем выше доля "дорогих" ресурсов в пассивах банка, тем дороже выдаваемый кредит);

спрос на кредит, который связан с настроениями инвесторов относительно вложений в реальный сектор экономии, уровнем доходности других способов инвестиций (например, вложений в валюту, ценные бумаги);

назначение и условия выдачи ссуды, степень риска;

операционные расходы банка.

Таким образом, назначая плату за кредит, банк учитывает ситуацию на рынке кредитных ресурсов и индивидуальные обстоятельства кредитной сделки, риск, срок кредитования, способ предоставления ссуды, обеспеченность возврата.

Например, старым клиентам с хорошей кредитной историей банк может предоставлять льготные ссуды по ставке ниже ставки рефинансирования или ниже средневзвешенной ставки по кредитам в данном банке.

Методы оценки кредитоспособности и платежеспособности потенциальных заемщиков также определяется самим банком. При кредитовании банки дифференцируют заемщиков в зависимости от их кредитоспособности - способности вовремя расплатиться по ссудным обязательствам перед банком [4, с.67].

Обеспечение возвратности кредита - важный момент подготовительной работы по выдаче кредита. Надежные клиенты, имеющие продолжительные отношения с банком, могут получить бланковый кредит - кредит без обеспечения, единственной гарантией возврата которого является кредитный договор и честные намерения заемщика. На данный момент это вид кредитов используется в ограниченных случаях.

Банк разрабатывает и утверждает соответствующие внутренние документы, определяющие его политику по размещению средств, а также учетную политику и методы ее реализации, документы, определяющие процедуры принятия решений по размещению банком денежных средств, документы, определяющие распределение функций и полномочий между внутренними подразделениями и должностными лицами банка (включающие внутренние правила размещения средств, в том числе правила кредитования клиентов банка - регламент кредитования). Содержание указанных документов не должно противоречить действующему законодательству Республики Казахстан и нормативным актам Национального Банка Республики Казахстан.

## 1.2 Приоритеты кредитования субъектов предпринимательства в РК

В последние годы в республике большое значение придается развитию малого и среднего предпринимательства. Значимость этой сферы в экономике определяется тем потенциалом, который она заключает в себе. С другой стороны, малый бизнес является наиболее гибким и низкозатратным сектором в экономической системе.

Экономические показатели, характеризующие сферу малого предпринимательства, свидетельствуют о положительных тенденциях, складывающихся в этой области.

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, наибольшее количество малых предприятий (40,2 процентов) специализируются на торговле, ремонте автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования. Торговая деятельность наиболее доступна для малых предприятий, так как не требует больших капиталовложений, товарно-материальных запасов и позволяет осуществить быстрый оборот денежных средств. Промышленной деятельностью занято 12,5 процентов обследованных малых предприятий. Сельскохозяйственным производством занимается около 6 процентов предприятий. В прошлом году количество малых предпринимательских структур, как зарегистрированных, так и обследованных, увеличилось в целом по стране на 13,3 процентов и 15,3 процентов соответственно. Увеличение наблюдалось практически по всем видам экономической деятельности, что связано с реальным ростом количества малых предприятий и улучшением процедуры их регистрации [5, с.12].

В Казахстане в настоящее время работает более 466 тысяч субъектов малого предпринимательства, на которых занято более 1,4 миллион человек, или около 24 процентов всех занятых в экономике. Для расширения доступа субъектов малого предпринимательства к выполнению госзаказов разработана и внедрена схема предварительного кредитования субъектов малого предпринимательства.

Дополнительно к этому в республике функционирует Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства, к задачам которого относятся: содействие развитию казахстанской экономики посредством финансовой поддержки инвестиций малых и средних предприятий, а также экспорта казахстанских товаров посредством предоставления экспортных кредитов; поддержка развивающегося бизнеса; оказание консультационных и других услуг. Фонд осуществляет кредитование субъектов малого предпринимательства из средств республиканского бюджета.

По мнению некоторых экспертов, эффективным было бы кредитование субъектов малого предпринимательства через коммерческие банки. Иными словами, когда фонд предоставляет льготные кредиты малым и средним предприятиям не непосредственно, а через коммерческие банки. Такая схема позволит фонду осуществлять льготное кредитование гибко и в соответствии с принципами рыночной экономики, сохраняя при этом нейтральную позицию по отношению к конкурирующим между собой коммерческим банкам. Участие в этом процессе банков, имеющих филиалы во всех регионах и городах, дает возможность активизировать свою работу в регионах. Банки принимают на себя минимум 50 процентов рисков, связанных с невозвращением кредитов. Оставшуюся часть рисков берет на себя фонд. Чем больше риска берет на себя банк, тем большую маржу он может получать как посредник.

Однако, согласно проведенному специалистами анализу, в отраслевой структуре торгово-посредническая деятельность составляет 48,8 процентов от всего объема продукции и продолжает оставаться высокой почти во всех регионах Казахстана, кроме Восточно-Казахстанской, где доля торговли составляет 15,9 процентов. Такое положение объясняется тем, что торгово-посредническая деятельность не требует первоначальных больших затрат, тогда как для производства необходимы значительные капиталовложения. Таким образом, недостаток собственных и заемных средств является, как правило, одним из основных препятствий для создания новых и развития действующих малых предприятий Казахстана [6, с.33].

В число главных источников пополнения средств малых и средних предприятий входит банковская система, так как начальный капитал таких предприятий незначителен и не позволяет покрыть затраты при выходе на рынок, а уже действующие предприятия не в силах развиваться по причине малой прибыльности.

Благодаря активной кредитной политике, проводимой банками второго уровня в последние годы, удалось достичь значительного роста объемов кредитов, предоставленных субъектам малого предпринимательства: суммарная величина кредитов, предоставленных субъектам малого предпринимательства всеми банками второго уровня республики, по состоянию на начало 2001 года достигла более 110,3 миллиардов тенге.

Данные таблиц свидетельствуют о ежегодном росте банковских кредитов, предоставляемых субъектам малого предпринимательства. Такие изменения объясняются ростом депозитной базы банков, привлечением иностранных кредитных линий и инвестиций международных финансовых институтов, в том числе участием в программах поддержки и развития малого бизнеса, поддержки сельскохозяйственных производителей по линии Азиатского банка развития и по софинансированию сельскохозяйственных проектов [7, с.55].

По данным Национального банка Республики Казахстан, кредитные вложения банков второго уровня в отрасли экономики на 1 января 2007 года составили 672,5 миллиардов тенге. В общем объеме кредитных вложений доля средне - и долгосрочных кредитов составила 57 процентов, доля кредитов в иностранной валюте - 68,5 процентов. В марте текущего года кредиты банков субъектам малого предпринимательства увеличились на 0,8 процентов в сравнении с предыдущим месяцем и составили 149,8 миллиардов тенге.

Расширение кредитования субъектов малого предпринимательства со стороны Национального банка осуществляется путем косвенного воздействия на деятельность коммерческих банков. Снижение Национальным банком ставки рефинансирования в последние годы до 8 процентов и относительная стабилизация курса национальной валюты способствовали снижению ставок по банковским кредитам субъектам малого предпринимательства. Средневзвешенная ставка вознаграждения по выданным кредитам банков малому и среднему бизнесу снизилась с 23,7 процентов в 2005 года до 15,7 процентов в марте нынешнего года.

Отмечая возросшую активность казахстанских банков в сфере кредитования малого и среднего бизнеса, следует подчеркнуть, что все-таки этот процесс еще не в полной мере отражает имеющиеся у них возможности. Это обусловлено целым рядом объективных и субъективных причин. Например, таких, как высокая процентная ставка, короткие сроки кредитования, низкая, с точки зрения банков, ликвидность залогового обеспечения. Особые трудности в получении кредитных ресурсов испытывают начинающие предприниматели и сельхозпроизводители. Что касается первых, банки не желают вкладывать средства в предприятия, не приносящие стабильного дохода, и в компании, деятельность которых на первых этапах работы связана с риском банкротства. Кредитование же сельхозпроизводителей в настоящее время связано с повышенным риском из-за отсутствия обеспечения кредитов в виде высоколиквидных залогов, неумением разрабатывать экономически обоснованные бизнес-планы, низкой эффективностью производства и так далее.

Естественно, что без активного вмешательства государства невозможно устойчивое развитие малого и среднего предпринимательства. Так, в проекте индикативного плана социально-экономического развития Республики Казахстан на 2005-2009 года предусмотрены следующие меры по дальнейшему развитию малого предпринимательства: финансовая поддержка предпринимательства, строящаяся на увеличении доли долго - и среднесрочного кредитования в приоритетных секторах экономики с применением льготных ставок вознаграждения, создании на региональных уровнях залоговых фондов и кредитных товариществ. Кроме того, наиболее используемыми в мировой практике государственными методами поддержки малого и среднего бизнеса являются льготное кредитование, гарантии по кредитам, долевое участие в капиталах малых и средних предприятий, а также предоставление консультационных услуг. Так, в Германии льготные кредиты могут предоставляться в виде дотаций, составляющих от 3 до 10 процентов от суммы кредита, либо в виде кредитов с заниженной процентной ставкой на весь срок кредитования. Также практикуются длительные сроки кредитования (при этом обычно в первые годы предприятие освобождается от выплат по кредиту) и возможность возвращать кредит в любое время без дополнительных выплат [8, с.44].

Что касается долевого участия, то в этом случае государство финансирует определенную часть инвестиционного проекта, а остальная часть финансируется за счет других средств.

Гарантии новым или уже действующим малым и средним предприятиям предоставляются специализированными гарантийными банками в размере до 80 процентов от суммы кредита, а федерация или федеральные земли, на которых расположен гарантийный банк, берут на себя до 60 процентов риска банка через предоставление ему собственных гарантий. Повышение квалификации и консультационные услуги предоставляются в рамках специализированных государственных программ для начинающих малых и средних предприятий с помощью специальных консультационных бюро и консалтинговых фирм. Перспективным направлением в деятельности банков может явиться их совместное с товарными биржами введение в практику своего участия в заключении с субъектами малого и среднего бизнеса фьючерсных и форвардных контрактов на производство продукции и по ее сбыту. Кроме того, банки могут оказывать своим клиентам консалтинговые и информационные услуги, а также услуги по изучению и анализу спроса и предложения на их продукцию, разработке механизмов финансово-налоговой оптимизации и так далее.

Таблица 1.2 - Наличие малого и среднего бизнеса в развитых странах

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страны | Кол-во малых и средних предприятий, тыс.  | Кол-во малых и средних предприятий на 1000 жителей | Занятость на малых и средних предприятиях млн. чел.  | Доля малых и средних предприятий в общей численности занятых (процентов)  | Доля малых и средних предприятий в ВВП (в процентов, оценочно)  |
| Страны ЕС | 15 770 | 45 | 68 | 72 | 63-67 |
| США | 19 300 | 74,2 | 70,2 | 54 | 50-52 |
| Япония | 6 450 | 49,6 | 39,5 | 78 | 52-55 |
| Россия | 844 | 5,6 | 8,3 | 13 | 10-11 |

Так, Национальный банк республики внес на обсуждение Правительства проект закона о кредитном бюро, вопрос создания которого сейчас весьма актуален. Основной деятельностью бюро будет являться формирование, ведение кредитных историй и предоставление кредитных отчетов. Необходимость в этом очевидна, так как сегодня банки нередко отказывают в предоставлении кредитов субъектам малого бизнеса из-за отсутствия у них кредитной истории [9, с.44].

Таким образом, развитие малого и среднего предпринимательства в Казахстане требует решения ряда проблем, и здесь необходима не только поддержка со стороны финансово-кредитной системы, но и проведение активной государственной политики.

## 1.3 Международный опыт оценки кредитоспособности заемщика

В мировой практике кредитоспособность клиента является одним из основных объектов при определении целесообразности и форм кредитных отношений с ним. Способность к возврату долга связывается с моральными качествами клиента, его талантом и родом занятий, степенью вложения капитала в недвижимое имущество, возможностью заработать средства для погашения ссуды и других обязательств в ходе процесса производства и обращения.

Кредитоспособность заемщика зависит от разных факторов, в том числе от его финансового положения - уровня обеспечения собственными средствами, уровня рентабельности, наличия достаточного объема ликвидных активов, финансовой дисциплинированности заемщика и его контрагентов.

Для оценки кредитоспособности необходимо учесть влияние предстоящих конъюнктурных изменений в экономике, сказывающихся на деятельности заемщика, с учетом сумм и сроков предстоящих поступлений доходов и их использования, в соответствии с обязательствами по платежам (за материалы, энергию) и погашением ссудной задолженности. Дополнительные сложности в определении кредитоспособности возникают и в связи с таким фактором, как репутация заемщика, измерить и оценить относительное значение которой невозможно [10, с.66].

При определении кредитоспособности надо учитывать и данные о разных сторонах деятельности заемщика, условиях его работы. Наряду с цифровыми показателями можно использовать данные о репутации заемщика, что не поддается выражению в цифровом виде.

Основная цель изучения кредитоспособности - определить способность и готовность заемщика вернуть запрашиваемую сумму в соответствии с условиями договора о выдаче ссуды. Банк должен в каждом случае определить степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах.

Сложность оценки кредитоспособности заемщиков обусловила применение разнообразных подходов к такой задаче, в зависимости от особенностей заемщиков.

Кредитоспособность заемщика означает способность юридического или физического лица полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам [11, с.9].

Понятие кредитоспособности включает правовое и хозяйственно-финансовое состояние заемщика, которое определяет наличие предпосылок для получения им кредитов, а также их погашения в установленные сроки.

Кредитоспособность заемщика, в отличие от его платежеспособности, не фиксирует неплатежи за текущий период или на какую-либо дату, а прогнозирует его платежеспособность на ближайшую перспективу. Оценивается кредитоспособность на основе системы показателей, которые отражают размещение и источники оборотных средств, результаты хозяйственно-финансовой деятельности заемщика. Токката показателей зависит от особенностей построения баланса и других форм отчетности клиентов, их отраслевых особенностей, формы собственности.

При оценке кредитоспособности заемщика учитываются: правомочность, которую юридическое лицо получает только с момента государственной регистрации его устава в исполнительных органах власти, финансовая стабильность, платежеспособность и другие показатели (ликвидность баланса, состояние активов, эффективность использования средств, прибыль, наличие обеспечения или другие гарантии возвращения кредита, рейтинг).

Глубина анализа кредитоспособности зависит от наличия или отсутствия в прошлом кредитных отношений банка с конкретным заемщиком, от результатов его хозяйственно-финансовой деятельности, размеров и сроков предоставления ссуд.

Другой подход основан на системе показателей, используемых американскими специалистами, - так называемых 5 "С".

character (характер заемщика);

capacity (финансовые возможности);

capital (капитал, имущество);

collateral (обеспечение);

conditions (общие экономические условия) [12, с.8].

Под "характером" заемщика имеется в виду его репутация, степень ответственности, готовность и желание погашать долг. Банк стремится прежде всего выяснить, как заемщик (фирма или частное лицо) относился к своим обязательствам в прошлом, были ли у него задержки в погашении займов, каков его статус в деловом мире. Банк стремится получить всестороннюю характеристику заемщика, используя для этого личное интервью с ним, досье из личного архива, консультации с другими банками и фирмами и прочую доступную информацию.

Финансовые возможности заемщика, его способность погасить кредит определяются с помощью тщательного анализа его доходов и расходов и перспектив изменения их в будущем. В принципе у заемщика банка есть три источника средств для погашения ссуды:

текущие кассовые поступления (cash flow);

продажа активов;

прочие источники финансирования (включая заимствования на денежном рынке) [13, с.5].

Коммерческие банки традиционно относятся к той категории кредиторов, ссуды которых погашаются за счет чистого сальдо текущих кассовых поступлений (net cash flow). Эта величина равняется чистой операционной прибыли плюс амортизационные отчисления минус прирост дебиторской задолженности минус прирост товарных запасов плюс сумма счетов к оплате.

Критическое значение для погашения займа имеет динамика дебиторской задолженности предприятия и изменение его товарных запасов. Чаще всего с этими статьями связаны трудности в погашении займа.

Кроме первых двух критериев банк большое внимание уделяет также другим факторам, а именно акционерному капиталу фирмы, его структуре, соотношению с другими статьями активов и пассивов, а также обеспечению займа, его достаточности, качеству и степени реализуемости залога в случае непогашения ссуды.

Наконец, при рассмотрении заявки на кредит принимаются во внимание "общие условия", определяющие деловой климат в стране и оказывающие влияние на положение как банка, так и заемщика: состояние экономической конъюнктуры, наличие конкуренции со стороны других производителей аналогичного товара, налоги, цены на сырье.

Одна из целей кредитных работников банка заключается в том, чтобы выразить в цифрах (квантифицировать) указанные критерии применительно к каждому конкретному случаю. На основе этого будет принято взвешенное решение относительно кредитоспособности заемщика, целесообразности выдачи ему кредита, ценовых и неценовых условий этого кредита. В рамках дилеммы "риск - доходность" заемщики, имеющие более слабые финансовые позиции (а, следовательно, более подверженные риску) должны платить за кредит больше, чем более надежные заемщики.

От полноты и достоверности информации о потенциальном заемщике зависит правильность принятия решения о выдаче кредита. В каждом конкретном банке состав и характер информации запрашиваемой у клиента и получаемой из других доступных источников может различаться, однако должны быть освещены основные вопросы, ответы на которые необходимы для принятия решения.

Примерный перечень вопросов задаваемых клиенту кредитным инспектором в ходе личной беседы, приведен в Приложении Г.

После беседы кредитный инспектор должен принять решение - продолжать ли дальнейшую работу с кредитной заявкой или ответить отказом.

Если предложение клиента расходится, в каких то важных аспектах с принципами кредитной политики проводимой банком, то заявку следует отклонить, объяснив заявителю причины отказа [14, с.55].

Если по итогам беседы кредитный инспектор решает продолжать работу с клиентом, то он запрашивает у клиента пакет сопроводительных документов, детальный анализ которых будет проведен на последующих этапах работы с заявкой и на основании которых заполняется кредитное досье. Состав такого пакета следующий:

финансовый отчет (баланс) фирмы за последние три года работы.

отчет о расходах и доходах.

внутренние финансовые отчеты.

внутренние управленческие отчеты.

технико-экономическое обоснование кредитуемого мероприятия.

налоговые декларации.

Кроме информации получаемой непосредственно от клиента банк старается получить информацию о нем и из других источников. Такими источниками могут быть:

материалы о клиенте имеющиеся в архиве банка;

сведения других банков, в которых этот клиент уже кредитовался;

сведения других фирм, сотрудничавших с клиентом в прошлом (его кредиторы, покупатели продукции, поставщики);

отчеты и другие материалы частных и государственных учреждений и агентств (отчеты о кредитоспособности, отраслевые аналитические исследования, справочники по инвестициям).

Эксперты кредитного отдела в первую очередь обращаются к архивам своего банка. Банк может располагать центральной картотекой на всех вкладчиков и заемщиков, из которой можно почерпнуть информацию об их кредитоспособности. Если заявитель уже получал ранее кредит в банке, то в архиве имеются сведения о задержках в погашении долга или других нарушениях (картотека 1 и 2).

Важные сведения можно получить у банков и других финансовых учреждений, с которыми уже имел дело заявитель. Банки, инвестиционные и финансовые компании могут предоставить материалы о размерах депозитов компании, непогашенной задолженности, аккуратности в оплате счетов. Торговые партнеры компании могут сообщить данные о размерах предоставленных ей коммерческих кредитов. По этим данным можно судить о том, использует клиент заемные средства эффективно или нет [15, с.44].

Кредитный отдел может также обратиться к специализированным кредитным агентствам и получить у них отчет о финансовом положении предприятия или физического лица. Отчет содержит сведения об истории компании, ее операциях, рынках сбыта, филиалах, регулярности оплаты счетов, размерах задолженности и так далее.

Но наибольшей популярностью пользуются запросы у других банков, уже имевших в прошлом контакты с данным клиентом, и у его торговых партнеров. Эти сведения особенно ценны, так как они основаны на прошлом опыте прямого общения с данной компанией.

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 о нем нелестный отзыв от его поставщика, он, скорее всего, откажется от услуг этого поставщика. Если же случай с разглашением конфиденциальной информации получит широкий резонанс, банку уже никто не предоставит сведений такого рода.

Поэтому в деловом мире неукоснительно соблюдаются правила передачи конфиденциальной информации.

Таким образом, метода оценки кредитоспособности заемщика представляет собой сложный, многогранный и трудоемкий процесс. От его правильной организации зависит уровень кредитного риска, принимаемого на себя банковским учреждением.

Итак, в мировой практике существуют следующие способы оценки кредитоспособности:

на основе финансовых коэффициентов;

на основе анализа денежных потоков;

на основе анализа делового риска.

Остановимся подробнее на отдельных способах оценки кредитоспособности клиента коммерческого банка.

Оценка кредитоспособности на основе финансовых коэффициентов.

В банковской практике применяется пять групп таких коэффициентов:

коэффициенты ликвидности;

коэффициенты эффективности;

коэффициенты финансового левеража;

коэффициенты прибыльности;

коэффициенты обслуживания долга.

Коэффициенты ликвидности:

Кт. л - коэффициент текущей ликвидности

Кт. л = Текущие активы/ Текущие пассивы (1.1)

Кб. л - коэффициент быстрой ликвидности

Кб. л. = Ликвидные активы/ Текущие пассивы (1.2)

Данные коэффициенты показывают, располагает ли клиент достаточными средствами для погашения краткосрочных долговых обязательств.

Обычно при уровне коэффициентов ниже 1 клиент считается некредитоспособным. В мировой банковской практике принято ориентироваться на следующие показатели коэффициента текущей ликвидности:

1, 2, 3 кл - 2,0

4 кл - 1,5

5, 6 кл - 1, 25

Коэффициенты прибыльности, характеризующие уровень доходности и рентабельности:

коэффициенты доходности:

К1 = Валовая доход/ Чистые продажи (1.3)

К2 = Чистая доход/ Чистые продажи (1.4)

К3 = Чистый операционный доход/ Чистые продажи (1.5)

коэффициенты рентабельности:

К1 = Чистый доход/ Активы (1.6)

К2 = (Чистый доход + Проценты) / Активы (1.7)

К3 = Чистый доход/ Акционерный капитал (1.8)

К4 = Чистый доход/ Сумма простых акций фирмы (1.9)

Таким образом, коэффициенты прибыльности показывают уровень эффективности использования всех средств в данной фирме.

В некоторых банках при оценке риска банк может использовать модели бальной оценки репутации заемщика. В этом случае заемщику предлагается заполнить специальные анкеты. Для принятия положительного решения необходимо, чтобы итоговая сумма баллов превысила определенный уровень.

В качестве примера приведем модель балльной оценки заемщика потребительского кредита, основанную на девяти факторах, которую в начале 1940 годов предложил американский экономист Д. Дюран:

Возраст заемщика: 0,01 балла за каждый год сверх 20 лет при максимуме в 0,03 балла. Пол: 0,4 балла - женский, 0 - мужской. Оседлость: 0,042 балла за каждый год, прожитый в данной местности, при максимуме в 0,42 балла. Занятость: 0,55 балла за профессии с низким уровнем риска для жизни, 0 - с высоким уровнем, 0,16 - за все остальные. Отрасль: 0,21 балла - для работников коммунальных служб, государственных и банковских служащих, 0 - для остальных. Стабильность занятости: 0,059 балла за каждый год на данном месте работы при максимуме в 0, 59 балла. Наличие сберегательного счета в банке: 0,35 балла. Наличие недвижимости: 0,35 балла. Страхование жизни: 0,19 балла. Критической в данной модели является сумма баллов в 1,25, то есть если итоговый балл клиента ниже указанного уровня, то кредит ему предоставлен не будет.

## 2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности АО "Народный Банк Казахстана"

## 2.1 Характеристика АО "Народный Банк Казахстана"

Акционерное Общество "Народный Банк Казахстана" - крупнейший универсальный коммерческий банк Республики Казахстана, успешно работающий на благо своих клиентов уже около 80 лет, один из самых надежных и диверсифицированных финансовых структур Казахстана.

Официальный статус АО "Народный Банк Казахстана" определяется государственной регистрацией юридического лица в качестве банка в Министерстве юстиции Республики Казахстан и наличием лицензии Национального Банка республики Казахстан на проведение банковских операций. Дата первичной государственной регистрации банка - 20 января 1994 года.

Акционерами банка являются юридические и физически лица. Число и состав акционеров банка не ограничен. Целью деятельности банка является привлечение денежных средств от физических и юридических лиц и размещение их на условиях возвратности, платности, срочности в интересах вкладчиков, осуществление кредитно-расчетного обслуживания физических и юридических лиц [16, с.55].

АО "Народный Банк Казахстана" банк осуществляет следующие операции на рынке банковских услуг:

привлечение депозитов на договорной основе;

ведение счетов клиентов и банков-корреспондентов;

осуществление расчетов по поручению клиентов и банков-корреспондентов, их кассовое обслуживание;

предоставление юридическим и физическим лицам краткосрочных и долгосрочных кредитов;

финансирование капитальных вложений по поручению владельцев и распорядителей инвестируемых средств; - выпуск собственных ценных бумаг (векселей, облигаций, депозитных сертификатов, акций и т.д.) и платежных документов (чеков, пластиковых, кредитных и дебетных карточек) в порядке, предусмотренном законом;

покупку, продажу, хранение платежных документов и иных ценных бумаг и другие операции с ними;

выдачу поручительств, гарантий и иных обязательств за третьих лиц;

оказание брокерских услуг по банковским операциям;

услуги по хранению документов и ценностей для клиентов (сейфовый бизнес);

финансирование коммерческих сделок, в том числе без права риска к продавцу (форфетирование);

доверительные операции по поручению клиента;

оказание консультационных услуг, связанных с банковской деятельностью;

осуществление лизинговых операций;

выполнение на договорной основе операций по кассовому исполнению республиканского и местного бюджетов по поручению Национального банка.

На рынке ценных бумаг АО "Народный Банк Казахстана" осуществляет следующие виды профессиональной деятельности;

брокерская - с государственными ценными бумагами;

дилерская - с государственными ценными бумагами, а также иными ценными бумагами [17, с.6].

Банк является основным агентом Министерства финансов и Министерства труда и социальной защиты Республики Казахстан по расчетам и населением. Государственный заказ на услуги Банка по выплате пенсий, пособий, обслуживанию бюджетных организаций, поддержку государственных социальных программ способствует налаживанию отношений стратегического партнерства с органами государственного и местного управления.

Для повышения активности на фондовом рынке и более широкого использования финансовых инструментов, расширения круга предоставляемых услуг Народный банк образовал компанию "Халык Финанс", которое проводит операции с ценными бумагами и другими инструментами фондового рынка, занимается андеррайтинговой деятельностью.

Народный банк - член Ассоциации банков Республики Казахстан; член Алматинской биржи финансовых инструментов - AFINEX, член казахстанской фондовой биржи - KASE, член Среднеазиатской фондовой биржи, участник Алматинской Клиринговой палаты, член системы крупных платежей Казахстанского центра межбанковских расчетов - КЦМР, член международных платежных карточек систем EvroCard/Master и VISA, участник международной системы платежей SWIFT [18, с.4].

В корпоративном бизнесе для АО "Народный Банк Казахстана" основными конкурентами являются: АО "Казкоммерцбанк", АО "БанкТуранАлем", АО "БанкЦентрКредит".

В настоящее время в Банке обслуживается 112 крупных корпоративных клиентов. Большинство корпоративных клиентов имеют в банке систему транзитно-накопительных счетов, открытых в филиалах банка по всей Республике, а также являются пользователями систем электронных расчетов "Банк-Клиент", срочных платежей, осуществляют мультивалютные расчеты через корреспондентские счета АО "Народный Банк Казахстана".

Банк использует аккредитивы и гарантии по экспортно-импортным операциям казахстанских предприятий для приобретения различного оборудования, товаров народного потребления, специфических видов сырья. В том числе с использованием средств от ведущих экспортных кредитных агентств на долгосрочной (до семи лет) основе.

На долю Народного банка приходится 35 процентов всех вкладов граждан Казахстана. Общая филиальная сеть банка включает более 1143 структурных подразделений. На сегодняшний день головной банк и его филиалы обслуживает около 15 млн. счетов юридических и физических лиц.

Экспресс-анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности банка производится на основании данных бухгалтерского баланса (Приложение А) и отчета о доходах и расходах (Приложение Б) за 2007-2008 годы (Таблица 2.1).

Таблица 2.1 - Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности АО "Народный Банк Казахстана" за 2007-2008 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед.измер.  | 2007год | 2008год | Откл.(+; -)  | Темпроста(%)  |
| Собственныйкапитал | тыс.тенге | 161025000 | 191055000 | 30030000 | 118,6 |
| Уставный капитал | тыс.тенге | 65531000 | 65531000 | - | - |
| Активы банка | тыс.тенге | 1595075000 | 1651349000 | 56274000 | 103,5 |
| Пассивы(обязательства) банка | тыс.тенге | 1434050000 | 1460294000 | 26244000 | 101,8 |
| Чистыйпроцентный доход | тыс.тенге | 48850000 | 31892000 | -16958000 | 65,3 |
| Чистыйнепроцентный доход | тыс.тенге | 17141000 | 16231000 | -910000 | 94,7 |
| Прибыль доналогообложения | тыс.тенге | 51167000 | 16178000 | -34989000 | 31,6 |
| Чистая прибыль(доход)  | тыс.тенге | 40525000 | 14554000 | -25971000 | 35,9 |
| Объем выданных кредитов  | тыс.тенге | 1040273000 | 1188280000 | 148007000 | 114,2 |
| Рентабельность активов | % | 2,54 | 0,88 | -1,66 | 34,6 |
| Рентабельность собственного капитала | % | 25,2 | 7,62 | -17,58 | 30,2 |

АО "Народный Банк Казахстана" в 2008 году работал менее успешнее, чем в 2007 году. Размер активов в 2008 году составил 1651349000 тысяч тенге и по сравнению с 2007 годом вырос на 56274000 тысяч тенге, что объясняется тем, что основную долю в структуре вложений банка занимают ссудные операции.

Объем собственного капитала банка имеет рост на 30030000 тысяч тенге, при том, что уставный фонд банка за рассматриваемый период не изменился, увеличение произошло за счет изменения суммы нераспределенного дохода в 2008 году [19, с.44].

Показатели отчета о прибылях и убытках свидетельствуют об ухудшении деятельности банка.

Процентный и непроцентный доходы АО "Народный Банк Казахстана" к концу анализируемого года снизились на 16958000 и 910000 тысяч тенге соответственно.

Чистый доход в 2007 году составлял 40525000 тысяч тенге, а в 2008 году чистый доход составил 14554000 тысяч тенге, снизившись к 2008 году на 25971000 тысяч тенге.

Объем выданных займов за 2008 год возрос на 148007000 тысяч тенге или на 14,2 процентов, что подтверждает первостепенность ссудных операций в деятельности банка.

Показатель RОА показывает эффективность работы активов. Величина RОА на 2008 год этот показатель ниже нормативного значения (1,4%).

Рентабельность собственных средств на рассматриваемые даты уменьшилась на 17,58 процента.

Головной офис, являясь, верхним уровнем управления с 1995 года работает в режиме универсального банка и находится в городе Алматы.

Филиальная сеть в большей степени специализирована на расчетных и сберегательных операциях.

В головном офисе находится Правление Банка и Директорат, который представляет Департаменты и самостоятельные Управления Головного офиса.

Структура филиалов АО "Народный Банк Казахстана" организована по территориальному принципу с устоявшейся иерархией уровней управления, и обеспечивает по поручению доверителя:

клиринговые (расчетные) операции: сбор, сверка, сортировка и подтверждение платежей, а также проведение их взаимозачета и определение чистых позиций участников клиринга;

сейфовые операции: услуги по хранению ценных бумаг, документов и ценностей клиентов, включая сдачу в аренду сейфовых ящиков, шкафов и помещений;

ломбардные операции: предоставление краткосрочных кредитов под залог депонируемых легко реализуемых ценных бумаг и движимого имущества;

выпуск платежных карточек, инкассация и пересылка банкнот, монет и ценностей;

прием на инкассо платежных документов (за исключением векселей);

организация обменных операций с иностранной валютой;

выпуск чековых книжек;

клиринговая деятельность на рынке ценных бумаг [22, с.5].

Высшим органом АО "Народный Банк Казахстана" является общее собрание акционеров. Для общего руководства работой банка, а также наблюдения и контроля за работой исполнительных органов собрание акционеров избирает правление или совет банка на срок до 5 лет.

Правление (совет) определяет цели банка и осуществляет его политику по кредитно-расчетным, инвестиционным, валютным и другим видам деятельности, устанавливает связи и координирует деятельность с другими организациями в деловом мире.

Собрание акционеров из состава правления (совета) для оперативного руководства деятельностью банка выбирает председателя правления или президента банка. Он руководит банком через своих заместителей (директоров), которые курируют конкретные области банковской деятельности, т.е. работу ведущих управлений, департаментов и отделов.

Основными функциями АО "Народный Банк Казахстана" являются:

привлечение временно свободных денежных средств;

предоставление ссуд;

осуществление денежных расчетов и платежей в хозяйстве;

выпуск кредитных средств обращения;

консультирование и предоставление экономической и финансовой информации [23, с.55].

АО "Народный Банк Казахстана" осуществляет следующие операции на рынке банковских услуг:

привлечение депозитов на договорной основе;

ведение счетов клиентов и банков-корреспондентов;

осуществление расчетов по поручению клиентов и банков-корреспондентов, их кассовое обслуживание;

предоставление юридическим и физическим лицам краткосрочных и долгосрочных кредитов;

финансирование капитальных вложений по поручению владельцев или распорядителей инвестируемых средств;

выпуск собственных ценных бумаг (векселей, облигаций, депозитных сертификатов, акций и т.п.) и платежных документов (чеков, пластиковых, кредитных и дебитных карточек) в порядке, предусмотренном законом;

покупку, продажу, хранение платежных документов и иных ценных бумаг и другие операции с ними;

выдачу поручительств, гарантий и иных обязательств за третьих лиц;

оказание брокерских услуг по банковским операциям;

услуги по хранению документов и ценностей для клиентов (сейфовый бизнес);

финансирование коммерческих сделок, в том числе без права риска к продавцу (форфетирование);

доверительные операции по поручению клиента;

оказание консультационных услуг, связанных с банковской деятельностью;

осуществление лизинговых операций;

выполнение на договорной основе операций по кассовому исполнению республиканского и местного бюджетов по поручению АО "Национальный Банк Казахстан".

## 2.2 Анализ доходов и расходов АО "Народный Банк Казахстана"

Доход коммерческого банка равен стоимости всех оказанных услуг, то есть это денежная сумма, получаемая в результате посреднической деятельности и реализации услуг за определенный период времени.

От своих операций банк должен зарабатывать такую сумму доходов, которая позволит возместить издержки, покрыть риски, сформировать чистый доход, размер которого определяет уровень дивидендов, увеличение собственных средств и развитие активных и пассивных операций. Причем размер чистого дохода должен быть привлекателен для инвесторов, что облегчает доступ к лучшим кредиторам.

Общий объем, динамика и структура доходов банка являются индикаторами эффективности управления, что необходимо для сохранения и укрепления общественного доверия к кредитному институту [24, с.89].

Доходы представляют собой улучшение состояния банка за отчетный период вследствие увеличения его активов или уменьшение обязательств, в результате чего растет собственный капитал банка, за исключением дополнительных взносов акционеров, которые доходами не считаются.

Доходы коммерческого банка классифицируют на две, три и более групп. Традиционна также разбивка доходов на процентные, комиссионные и прочие. В этой классификации непроцентные доходы делятся на две однородные группы.

Так, комиссионное вознаграждение банки получают от определенных видов деятельности: за инкассацию, обслуживание счетов, комиссии за покупку и продажу ценных бумаг, иностранной валюты, за организацию и управление кредитом, комиссии за международные платежи. К прочим доходам относятся курсовые разницы, переоценки номинала ценных бумаг, полученные штрафы.

Наиболее широко распространена классификация доходов по видам банковских операций: доходы от кредитования клиентов, по размещенным депозитам, от операций с ценными бумагами, инвестиций, валютных операций, доходы от прочих операций.

Источниками доходов АО "Народный Банк Казахстана" выступают традиционные и нетрадиционные банковские операции.

По всем видам производимых услуг банк получает доходы в форме процента, комиссионного вознаграждения, положительной курсовой разницы при продаже ценных бумаг и валютных ценностей.

По одной конкретной операции банк может получать несколько видов дохода. Например, по факторингу - процент за кредит плюс комиссионное вознаграждение за инкассовые операции и ведение бухгалтерского учета дебиторов, плюс плата за консультирование, плюс штраф за невыполнение договорных условий [25, с.44].

Доходы АО "Народный Банк Казахстана" состоят из доходов, связанных с получением вознаграждения и доходов, не связанных с получением вознаграждения.

Основным источником формирования банковских доходов АО "Народный Банк Казахстана" являются процентные доходы. Они классифицируются по характеру операций, виду контрагентов и состоят из следующих видов дохода:

доходы, связанные с получением вознаграждения по депозитам в других банках;

доходы, связанные с получением вознаграждения по облигациям и другими ценными бумагами;

доходы, связанные с получением вознаграждения по операциям с ценными бумагами, купленными с условием обратной продажи;

доходы, связанные с получением вознаграждения по займам, предоставленным банкам;

доходы, связанные с получением вознаграждения по займам, предоставленным юридическим лицам;

доходы, связанные с получением вознаграждения по займам, предоставленным физическим лицам;

прочие доходы, связанные с получением вознаграждения [26, с.3].

Итак, процентные доходы АО "Народный Банк Казахстана" получает за ряд операций по расчетно-кассовому обслуживанию счетов до востребования клиентов, по кредитным операциям, операциям с ценными бумагами, по ряду внебалансовых операций и прочих.

На процентные доходы оказывает влияние совокупность многих факторов на макро - и микроуровнях.

В первую очередь на доходах сказывается прямое воздействие изменений в уровне вознаграждения, порядка начислений вознаграждений, в объеме и скорости обращающихся активов и пассивов, в качественной и количественной структуре активов и пассивов банка.

Другим источником формирования банковских доходов АО "Народный Банк Казахстана" являются непроцентные доходы, которые состоят из следующих видов доходов:

доходы от акций и других инвестиций в акционерный капитал;

плата за обслуживание, перевод платежей и комиссионные сборы;

доход от финансовых операций;

доходы от переоценки;

прочие доходы, несвязанные с получением вознаграждения (доход от безвозмездного получения имущества, пользования основными средствами, оприходования выявленных излишков при инвентаризации; доход по платежным карточкам, доход по неподвижным вкладам, доход по операционным услугам).

В комиссионных доходах выделяют доходы, получаемые по операциям с Национальным Банком Республики Казахстан, другими банками и клиентам. В свою очередь группа доходов по операциям с клиентами объединяет подгруппы доходов, на которых учитываются комиссионные доходы по ведению счетов клиентов, по доверительным операциям с клиентами, по возмещению клиентами комиссионных расходов [27, с.44].

К комиссионным доходам относятся также доходы по операциям с ценными бумагами, на валютном рынке и рынке драгоценных металлов, прочие комиссионные доходы (в том числе по внебалансовым операциям). Комиссионные доходы по операциям с ценными бумагами и операциями на валютном рынке образуют доходы, которые получены по сделкам, проводимым за счет самого банка.

Более разнородные виды доходов входят в группу "Прочие банковские доходы": дивиденды, прибыль от перепродажи ценных бумаг, прочие доходы по операциям с ценными бумагами, прибыль от операций по купле-продаже и прочие доходы по операциям на валютном рынке и на рынке драгоценных металлов, доходы по оказанным консультационным услугам, арендные платежи, доходы по предоставленным платежным средствам (инкассированию), возмещение клиентами расходов по использованию платежных средств.

Используя данные финансовой отчетности АО "Народный Банк Казахстана" за 2007-2008 год, проведем оценку полученной величины доходов, связанных с получением вознаграждения (таблица 2.2).

Таблица 2.2 - Анализ процентных доходов АО "Народный Банк Казахстана"

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Доходы, связанные с получением вознаграждения | 2007 год | 2008 год | + (-) отклонение |
| Сумма, млн.тенге | уд. вес,% | Сумма, млн. тенге | уд. вес,% | Сумма, млн.тенге |  уд. вес,% |
| Доходы, связанные с получением вознаграждения по займам и лизингу клиентам | 42402 | 86,8 | 29277 | 91,8 | -13125 | 5 |
| Доходы, связанные с получением вознаграждения по ценным бумагам | 6204 | 12,7 | 2488 | 7,8 | -3716 | -4,9 |
| Доходы, связанные с получением вознаграждения по межбанковским депозитам | 244 | 0,5 | 127 | 0,4 | -117 | -0,1 |
| Итого | 48850 | 100,0 | 31892 | 100,0 | -16958 | - |

Анализ доходов, связанных с получением вознаграждения АО "Народный Банк Казахстана" за 2008 год показал, что в отчетном году по сравнению с прошлым 2007 годом наблюдается уменьшение процентных доходов (рисунок 2.1).

Рисунок 2.1 - Динамика процентных доходов АО "Народный Банк Казахстана"

Наибольший уменьшение доходов, связанных с получением вознаграждения произошло по доходам, связанным с получением вознаграждения по займам и лизингу клиентам, сумма снижения доходов составила 13125 млн. тенге, хотя удельный вес данного вида дохода в отчетном году, увеличил его долю в общей сумме процентных доходов на 5% и составил в отчетном году 91,8 процентов. Снижение объемов вознаграждения по доходам, связанным с получением вознаграждения по ценным бумагам на 3716 млн. тенге, явилось следствием снижения их доли в общей структуре процентных доходов на 4,9%, что явилось следствием низкой активности банка в сфере работы с ценными бумагами. В отчетном периоде доля данного вида доходов составила 7,8 процентов.

Доля доходов, связанных с получением вознаграждения по межбанковским депозитам снизилась на 0,1% и составила в 2008 году 127 млн. тенге. Снижение объема доходов по данной статье процентных доходов свидетельствует о рациональном использовании банком привлеченных средств.

Рассмотрим структуру процентных доходов АО "Народный Банк Казахстана" за 2007-2008 годы (рисунок 2.2, 2.3).



Рисунок 2.2 - Структура процентных доходов АО "Народный Банк Казахстана" за 2007 год



Рисунок 2.3 - Структура процентных доходов АО "Народный Банк Казахстана" за 2008 год

В структуре процентных доходов доминируют доходы, по займам и лизингу клиентам. В 2008 году их доля составила 91,8 процента. Объяснение этому является проводимая банком активная политика в области выдачи кредитов. В 2008 году произошло увеличение ресурсной базы банка. Это позволило увеличить кредитный портфель и проводить инвестиционную политику, направленную на развитие промышленности Республики Казахстан.

Доля процентного дохода по ценным бумагам составила 7,8 процентов. Значение данного вида дохода не стоит преувеличивать, поскольку он, как правило, не бывает стабильным.

Доля процентного дохода, полученного по межбанковским депозитам составила 0,4 процента. Как правило, банк кроме как привлекать, также вкладывает депозиты в другие банки. Это говорит о том, что АО "Народный Банк Казахстана" проводит межбанковские операции. Минимальность доли данного вида дохода говорит о том, что межбанковский депозит - это самый дешевый ресурс, как правило, по нему выплачивают низкую ставку вознаграждения.

Определенную специфику в анализе доходов имеют полученное вознаграждение от просроченных кредитов. В процесс его проведения наряду с вопросами обоснованности ставок вознаграждения, по которым были выданы кредиты, обеспечения этих кредитов, с рассмотрением других задач, являющихся традиционными при изучении доходности кредитных операций, следует оценить правильность отнесения выданных ссуд к той или иной группе риска и их отражения в отчетности банка, достаточность созданного резерва на покрытие потерь по кредитным рискам. Аналогично проводится анализ доходов, несвязанных с получением вознаграждения.

Анализ процентных доходов банка позволяет выяснить, за счет каких факторов они в основном получены, и выявить наиболее доходные направления деятельности (таблица 2.3).

Таблица 2.3 - Анализ комиссионных доходов АО "Народный Банк Казахстана"

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Доходы по услугам и комиссии | 2007 год,млн. тенге | 2008 год,млн. тенге | + (-) отклонения,млн. тенге |
| Доходы в виде комиссионных и сборов | 25428 | 27208 | 1780 |
| Расходы по выплате комиссионных и сборов | -1255 | -1681 | 426 |
| Итого чистых доходов по услугам и комиссии | 24173 | 25527 | 1354 |

Комиссионные доходы АО "народный Банк Казахстана" увеличились к концу 2008 года на 13554 млн. тенге.

При анализе непроцентных доходов необходимо определить удельный вес их в общем объеме доходов; выявить наиболее прибыльные виды услуг; оценить используемые методы формирования банковской комиссии (тарифов) по каждой группе оказываемых услуг; оценить качество методического обеспечения, предназначенного для определения себестоимости отдельных видов не кредитных услуг; изучить фактическую себестоимость предоставляемых услуг; определить эффективность существующей системы стимулирования персонала за качество и уровень стоимости оказываемых услуг.

Используя данные финансовой отчетности АО "Народный Банк Казахстана", проведем оценку полученной величины доходов, несвязанных с получением вознаграждения (таблица 2.4).

Таблица 2.4 - Анализ непроцентных доходов АО "Народный Банк Казахстана"

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Непроцентные доходы | 2007годмлн. тенге | 2008 годмлн. тенге | + (-) отклонения |
| млн. тенге | % |
| Чистый доход (убыток) по финансовым активам и обязательствам | 3365 | -9650 | -6290 | - |
| Доход/ (убыток) от инвестиционныхценных бумаг | 623 | 223 | -400 | 35,8 |
| Чистая прибыль от выкупа долговых ценных бумаг | - | 2439 | 2439 | - |
| Чистая прибыль по операциям с иностранной валютой | 5447 | 11753 | 6306 | 215,8 |
| Доходы от страховой деятельности | 5920 | 9198 | 3278 | 155,4 |
| Доля в прибыли (убытках ассоциированных компаний | -31 | -35 | 4 | 112,9 |
| Прочие доходы | 1817 | 2303 | 486 | 126,7 |
| Итого | 17141 | 16231 | -910 | 94,7 |

Анализ доходов, несвязанных с получением вознаграждения АО "Народный Банк Казахстана" за 2008 год показал, что в отчетном году по сравнению с прошлым 2007 годом наблюдается уменьшение доходов, несвязанных с получением вознаграждения.

Наибольший прирост доходов банк получил по операциям с иностранной валютой, увеличение суммы которых составило 6306 млн. тенге.

Но, несмотря на такое снижение и благодаря значительному увеличению доходов по другим статьям, общая сумма доходов, несвязанных с получением вознаграждения в 2008 году, по сравнению с 2007 годом уменьшилась на 910 млн. тенге или 94,7%.

Доходы АО "Народный Банк Казахстана" можно сгруппировать в зависимости от того, стабилен или нестабилен источник дохода. При этом к стабильно доходной деятельности относятся традиционные банковские операции:

процентный доход по выданным кредитам;

непроцентный доход от предоставления банком услуг.

К нестабильным источникам относят доходы, получаемые от операций с относительно высоким риском колебания финансового результата. Например, доходы, получаемые от операций с ценными бумагами, ряд валютных спекулятивных операций, переоценки активов.

Еще одним источником доходов является уменьшение резервов. Данная группа доходов классифицируются по видам операции, в числе которых выделяют: уменьшение резервов под сомнительную задолженность банков; клиентов; по векселям; под обесценение ценных бумаг; долгосрочных финансовых вложений; по прочим сомнительным активам; на риски и платежи; поступления по ранее списанным долгам.

Детальная классификация банковских доходов облегчает выявление степени их стабильности, определение основных источников доходности и потенциальных резервов роста прибыльности кредитной организации.

Для увеличения совокупных доходов Акционерное общество "Народный Банк Казахстана" стремиться постоянно расширять число обслуживаемых клиентов, ускорять оборот денежных средств, улучшать структуру доходов, увеличивать долю собственных средств в валюте баланса.

В соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчётности банк должен представлять баланс, который группирует активы и обязательства по их характеру в порядке, отражающем их относительную ликвидность, он должен включать, помимо всего прочего, следующие статьи активов и обязательстви [29, с.11].

Активы: денежные средства и остатки на счетах в национальном банке; казначейские и прочие векселя, принимаемые для переучёта в национальном банке; правительственные и другие ценные бумаги, хранимые для последующих операций с ними; размещения средств в других банках, ссуды и авансы им; другие средства на денежном рынке; ссуды и авансы клиентам и инвестиционные ценные бумаги.

Обязательства: депозиты других банков; прочие депозиты денежного рынка; суммы задолженности другим вкладчикам; депозитные сертификаты; простые векселя и прочие обязательства, подтверждённые документально, и прочие заёмные средства.

Анализ активов АО "Народный Банк Казахстана" представлен в таблице 2.5

Таблица 2.5 - Анализ активов АО "Народный банк Казахстана"

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2007 год | 2008 год | ± отклонение |
| Сумма, млн. тенге | Уд. вес,% | Сумма, млн. тенге | Уд. вес,% | Сумма, млн.тенге | Уд. вес,% |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Денежные средства и их эквиваленты | 255245 | 16,0 | 161088 | 9,75 | -94157 | -6,25 |
| Обязательные резервы | 87268 | 5,47 | 30825 | 1,87 | -56443 | -3,6 |
| Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости | 48073 | 3,01 | 14987 | 0,91 | -33086 | -2,1 |
| Средства в кредитных учреждениях | 3398 | 0,2 | 10357 | 0,63 | 6959 | 0,43 |
| Инвестиционные ЦБ, имеющиеся в наличии для продажи | 107839 | 6,76 | 135801 | 8,2 | 27962 | 1,44 |
| Инвестиции, удерживаемые до погашения | - | - | 8689 | 0,53 | - | - |
| Займы клиентам | 1040273 | 65,2 | 1188280 | 71,9 | 148007 | 6,7 |
| Основные средства  | 22766 | 1,43 | 58023 | 3,5 | 35257 | 2,07 |
| Деловая репутация | 3265 | 0, 20 | 3190 | 0, 19 | -75 | -0,01 |
| нематериальные активы | 3841 | 0,24 | 6436 | 0,39 | 2595 | 0,15 |
| Страховые активы | 3886 | 0,24 | 4417 | 0,27 | 531 | 0,03 |
| Прочие активы | 19221 | 1,21 | 29256 | 1,77 | 10035 | 0,56 |
| Итого активов | 1595075 | 100 | 1651349 | 100 | 56274 | - |

Активы баланса АО "Народный банк Казахстана" выросли на 3,5 процента (рисунок 2.4).

Рисунок 2.4 - Динамика активов баланса АО" Народный Банк Казахстана"

Анализируя количественную структуру статей активов, можно заметить, что не все статьи увеличились на конец 2008 года. Денежные средства банка уменьшились на 94157 миллиона тенге. Обязательные резервы представляют собой минимальные резервные требования по поддержанию остатков на депозитных счетах и в виде наличности в кассе требуемые Национальным Банком и используемые при расчете минимальных резервных требований. В течение 2008 года Национальный Банк снизил уровень минимальных резервных требований, что привело к значительному снижению обязательных резервов на 56443 миллионов тенге.

Сумма финансовых активов АО "Народный Банк Казахстан" уменьшилась на 33086 миллиона тенге, в результате изъятия из обращения банка ценных бумаг иностранных государств, облигаций Банка Развития Казахстана и паев паевых инвестиционных фондов. Сумма средств в кредитных учреждениях увеличилась к 2008 году на 6959 миллионов тенге, в результате предоставления займов казахстанским кредитным учреждениям. Сумма инвестиций, удерживаемых до погашения выросла в балансе банка на 8689 в результате инвестирования в ценные бумаги иностранных государств (3682 миллиона тенге), корпоративных облигаций (2776 миллиона тенге), Нот Национального Банка Грузии (1220 миллиона тенге), облигаций казахстанских банков (1011 миллиона тенге). Сумма основных средств АО "Народный Банк Казахстана" увеличилась на 35257 миллионов тенге, в результате произведенной 6 мая 2008 года переоценки основных средств банка, а также приобретения банком зданий, компьютерного и банковского оборудования. Сумма нематериальных активов банка увеличилась на 2595 миллионов тенге, в результате приобретения программного обеспечения.

Увеличение по статье прочих активов на 10035 миллионов тенге произошло в результате значительного увеличения суммы предоплаченного корпоративного подоходного налога. На увеличение суммы активов в 2008 году повлиял рост займов банка. Капитал банка содержит счета по учёту средств, выделенных банку в виде уставного капитала и эмиссионного дохода, резервного фонда, а также по учёту сумм выкупленных собственных акций, нераспределенной прибыли и прочих резервов. Средства фонда резервов используются на выплату заработной платы, премий, на социальные цели, строительство зданий, приобретение техники, транспорта и др. Собственный капитал АО "Народный Банк Казахстана" имеет следующую структуру (таблица 2.6).

Таблица 2.6 - Структура собственного капитала банка

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 год | 2008 год | Отклонение |
| млн.тенге | уд. вес,% | млн.тенге | уд. вес,% | млн.тенге | уд. вес,% |
| Уставный капитал | 65531 | 40,7 | 65531 | 34,3 | - | -6,4 |
| Эмиссионный доход | 1952 | 1,2 | 1908 | 0,99 | -44 | -0,21 |
| Выкупленные собственные акции |  (66)  | - |  (69)  | - |  (3)  | - |
| Нераспределенная прибыль и прочие резервы | 92253 | 57,3 | 123428 | 64,6 | 31175 | 7,3 |
| Доля меньшинства | 1355 | 0,8 | 257 | 0,13 | -1098 | -0,67 |
| Итого  | 161025 | 100 | 191055 | 100 | 30030 | - |

Собственный капитал за 2008 год увеличился на 118,6 процентов по сравнению с 2007 годом и в абсолютном значении составил 87108 млн. тенге (рисунок 2.5).

191055

2007 год

2008 год

Капитал, млн.тенге

161025

Рисунок 2.5 - Динамика собственного капитала АО "Народный Банк Казахстана"

Уставный капитал как на 2007, так и на 2008 год составил 65531 млн. тенге, хотя удельный вес уставного капитала в общей сумме снизился на 6,4 процента.

Эмиссионный доход коммерческого банка уменьшился как в абсолютном значении (на 44 млн. тенге), так и в относительном значении - на 0,21%.

Наибольший удельный вес в структуре капитала занимает нераспределенная прибыль и прочие резервы - 57,3% в 2007 году, 64,6% - в 2008 году, увеличение произошло на 7,3% и на 31175 млн. тенге в абсолютном выражении.

Раздел обязательств бухгалтерского баланса АО "Народный Банк Казахстана" содержит следующие статьи:

средства клиентов и кредитных учреждений - суммы на текущих счетах клиентов, срочные вклады и некоторые другие обязательства, суммы банков, заимствованные в кредитных учреждениях;

финансовые обязательства - обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, к которым относят непредвиденные налоговые платежи, трастовую деятельность, форвардные контракты с поставкой;

выпущенные долговые ценные бумаги, представленные выпущенными в обращение облигациями;

резерв на обесценение финансовых активов;

отсроченное налоговое обязательство - текущие расходы по налогу на прибыль в соответствии с законодательством Республики Казахстан;

страховые обязательства.

Анализ пассивов (обязательств) бухгалтерского баланса АО "Народный Банк Казахстана" проведен по данным баланса в таблицы 2.7

Таблица 2.7 - Анализ обязательств АО "Народный Банк Казахстана"

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статья обязательств | 2007 год | 2008 год | Отклонение |
| млн.тенге | уд. вес,% | млн.тенге | уд. вес,% | млн.тенге | уд. вес,% |
| Средства клиентов | 935429 | 65,2 | 867392 | 59,4 | -68037 | -5,8 |
| Средства кредит-ных учреждений | 247452 | 17,3 | 289608 | 19,8 | 42156 | 2,5 |
| Финансовые обя-зательства, оцени-ваемые по справед-ливой стоимости через прибыль или убыток | 2851 | 0, 19 | 6048 | 0,41 | 3197 | 0,22 |
| Выпущенные долговые ценные бумаги | 224886 | 15,7 | 262991 | 18,0 | 38105 | 2,3 |
| Резервы | 1885 | 0,13 | 2889 | 0, 19 | 1004 | 0,06 |
| Отсроченное налоговое обязательство | 3897 | 0,27 | 8854 | 0,61 | 4957 | 0,34 |
| Страховые обязательства | 7389 | 0,52 | 8618 | 0,59 | 1229 | 0,09 |
| Прочие обязательства | 10261 | 0,72 | 13894 | 0,95 | 3633 | 0,23 |
| Итого обязательств | 1434050 | 100 | 1460294 | 100 | 26244 | - |

Анализ наличия и состава источников формирования средств АО "Народный Банк Казахстана" показал, что большая доля в общей сумме источников приходится на привлеченные средства - 59,4% на конец анализируемого периода, хотя сумма средств уменьшилась на 68037 млн. тенге.

Банки имеют возможность привлекать средства предприятий, организаций, учреждений, населения и других банков в форме вкладов (депозитов) и открытия им соответствующих счетов.

К концу 2008 года по данным бухгалтерского баланса в структуре обязательств увеличивается доля обязательств по статье "Средства кредитных учреждений" на 42156 миллионов тенге или 117 процентов.

На 31 декабря 2008, 2007 и годов АО "Народный Банк Казахстана" соблюдал все финансовые коэффициенты по различным долговым соглашениям с другими банками и финансовыми учреждениями.

Сумма статьи "Выпущенные долговые ценные бумаги" за отчетный период увеличилась на 38105 млн. тенге, за счет выпуска облигаций, выраженных в тенге и долларах США.

Сумма отсроченного налогового обязательства увеличилась в 2008 году на 4957 млн. тенге.

Обязательства банка увеличились на 26244 млн. тенге (рисунок 2.6).

Рисунок 2.6 - Динамика обязательств АО "Народный Банк Казахстана"

Казахстанские юридические лица обязаны самостоятельно подавать налоговые декларации.

Ставка налога на прибыль для банков, кроме дохода по государственным ценным бумагам и по прочим ценным бумагам, составляла 30% в 2008, 2007 и 2006 годах.

Доход по государственным ценным бумагам и некоторым прочим ценным бумагам не облагается налогом на прибыль.

В течение 2008 года произошло изменение в налоговом законодательстве Казахстана в отношении корпоративного подоходного налога, установленного в размере ставки 20% для финансового года, заканчивающегося 31 декабря 2009 года, 17,5% для финансового года, заканчивающегося 31 декабря 2010 года и 15% для финансового года, заканчивающегося 31 декабря 2011 и для после их за ним финансовых периодов.

## 2.3 Анализ ссудного портфеля АО "Народный Банк Казахстана"

В настоящее время большинство коммерческих банков Казахстана участвующих в процессе кредитования, подвержены как внутренним так и внешним испытаниям.

Поэтому даже при самой лучшей кредитной политике неизбежно возникают потери по кредитам. По идее, банк не должен выдавать заведомо "плохих" кредитов, но факт, что часть из них станет таковыми в дальнейшем.

Банки постоянно сталкиваются с нестабильностью и неуверенностью, вызванными многими причинами, начиная с дефицита квалифицированных банковских работников и кончая дефицитом грамотных, с точки зрения ведения бизнеса, опытных и честных клиентов-заемщиков [30, с.11].

Контроль со стороны правительства, давление внутренних и внешних обстоятельств политического характера, трудности производства, финансовые ограничения, сбои рынка, частые ситуации нестабильности в сфере бизнеса и производства подрывают финансовое положение заемщиков.

Более того, финансовая информация является ненадежной, правовая структура часто не способствует выполнению обязательств по погашению долга.

Ссудный портфель представляет собой остаток кредитной задолженности по балансу коммерческого банка на определенную дату. В современной экономической литературе кредитный портфель определяется как совокупность требований банка по кредитам, которые классифицированы на основе определенных критериев. Одним из таких критериев, применяемых в зарубежной и отечественной практике, является степень кредитного риска. По этому критерию определяется качество кредитного портфеля. Анализ и оценка качества кредитного портфеля позволяет менеджерам банка управлять его ссудными операциями.

В отечественной практике кредитный портфель определяют как совокупность заключенных контрактов по сделкам ссудный характера. Сюда относят, помимо непосредственно ссуд, также факторинговые операции, лизинг, учет векселей, исполнение обязательства по выданным банковским гарантиям и поручительствам. В отчетном году банк значительно расширил сферу кредитуемых им отраслей и секторов экономики. В результате чего объем ссудного портфеля банка за 2008 год составил 1188280 миллионов тенге, возрос на 148007 миллионов тенге по сравнению с 2007 годом, в соответствии с рисунком 2.7

Рисунок 2.7 - Динамика ссудного портфеля за 2007-2008 гг.

В кредитных операциях банка широко представлено кредитование различных секторов экономики. Структура ссудного портфеля по отраслям экономики по состоянию на 01.01.2009 год представлена следующим образом (таблица 2.8). Как видно из таблицы 2.8, кредитные ресурсы размещены банком во все сектора экономики. По сравнению с кредитным портфелем предыдущего года, портфель конца 2008 года более диверсифицирован по отраслям деятельности заемщиков. Изменилась структура кредитных вложений. Уменьшилась доля вложений в оптовую торговлю с 20 процентов в 2007 году до 19 процентов в 2008 году, нефть и газ - с 3 процентов до 2 процентов, ипотечные займы с 15 до 12 процентов. Увеличение наблюдается по таким отраслям экономики, услуги, недвижимость, транспортные средства. Резерв на возможные потери по ссудам адекватен для полного покрытия убытков по кредитной деятельности. Этому способствует достаточная окупаемость финансируемых проектов, а также высокая ликвидность залогового обеспечения кредитов.

Таблица 2.8 - Структура ссудного портфеля АО "Народный Банк Казахстана"

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Отрасль | 2007 год, млн. тенге | Доля,% | 2008 год, млн. тенге | Доля,% |
| Розничные займы:  |  |  |  |  |
| -ипотечные займы | 160663 | 15,0 | 158078 | 12,0 |
| -потребительские займы | 161611 | 15,0 | 188542 | 15,0 |
| Оптовая торговля | 223549 | 20,0 | 251654 | 19,0 |
| Строительство | 147908 | 13,0 | 166788 | 13,0 |
| Услуги | 59921 | 5,0 | 134499 | 10,0 |
| Розничная торговля | 87650 | 8,0 | 106063 | 8,0 |
| Сельское хозяйство | 67112 | 6,0 | 73538 | 6,0 |
| Недвижимость  | 40141 | 4,0 | 65793 | 5,0 |
| Металлургия | 29913 | 3,0 | 36009 | 3,0 |
| Пищевая промышленность | 16439 | 1,0 | 25285 | 2,0 |
| Нефть и газ | 30289 | 3,0 | 23297 | 2,0 |
| Транспортные средства | 9679 | 1,0 | 21560 | 2,0 |
| Гостиничный бизнес | 10122 | 1,0 | 14279 | 1,0 |
| Энергетика | 6236 | 1,0 | 11072 | 1,0 |
| Горнодобывающая отрасль | 9343 | 1,0 | 5043 | 0 |
| Машиностроение | 7296 | 1,0 | 4396 | 0 |
| Связь | 1323 | 0 | 1785 | 0 |
| Потребительские товары  | 9683 | 1,0 | 91 | 0 |
| Исследования и разработки | 505 | 0 | - | - |
| Прочее | 17587 | 1 | 15560 | 1,0 |
| Резерв  | 56697 |  | 115052 |  |
| Всего | 1040273 | 100 | 1188280 | 100 |

Сравнительный анализ состава ссудного портфеля показывает его не очень качественное улучшение по сравнению с предыдущим периодом (рисунок 2.8).

Рисунок 2.8 - Категории кредитов за 2008 год

Удельный вес стандартных кредитов в ссудном портфеле банка уменьшился. В течение 2008 года АО "Народный Банк Казахстана" проводил активную работу по улучшению и увеличению клиентской базы путем привлечения к сотрудничеству как крупных, так и средних и малых предприятий (рисунок 2.9).



Рисунок 2.9 - Классификация кредитного портфеля в разрезе клиентской базы

Накопленный Банком опыт позволил предложить клиентам самый широкий спектр кредитных инструментов. Это сыграло немаловажную роль в увеличении клиентской базы по сравнению с прошлым годом. Наибольшую долю в кредитном портфеле в разрезе клиентской базы составляют физические лица.

## 3. Перспективы развития кредитования в РК

## 3.1 Оценка кредитоспособности на примере товарищество с ограниченной ответственностью "Токката"

Проведем анализ кредитоспособности клиента банка. Исходные данные для проведения анализа товарищество с ограниченной ответственностью "Токката" представлены в таблице 3.1

Таблица 3.1 - Бухгалтерский баланс (уплотненная форма) товарищество с ограниченной ответственностью "Токката", тысяч тенге

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Активы | На начало года | На конец года | Пассивы | На начало года | На конец года |
| Денежные средства и их эквиваленты | 500 | 700 | Краткосрочные финансовые обязательства | 5000 | 4000 |
| Краткосрочная дебиторская задолженность | 8000 | 7000 | Обязательства по налогам | 1200 | 1000 |
| Запасы | 12000 | 15000 | Краткосрочная кредиторская задолженность | 6000 | 9000 |
| Долгосрочные активы, предназначенные для продажи | 5500 | 3000 | Долгосрочные финансовые обязательства | 5000 | 3000 |
| Долгосрочная дебиторская задолженность | 3000 | 4000 | Долгосрочная кредиторская задолженность | 1800 | 2500 |
| Инвестиционная недвижимость | - | - | Выпущенный капитал | 15000 | 15000 |
| Основные средства | 18000 | 23000 | Резервы | - | 1000 |
| Отложенные налоговые активы | - | 1300 | Нераспределенный доход | 13000 | 18500 |
| Баланс | 47000 | 54000 | Баланс | 47000 | 54000 |

Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия включает в себя анализ ликвидности баланса и анализ относительных показателей ликвидности и платежеспособности (коэффициентов). Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. Группировка активов предприятия, в зависимости от степени ликвидности приведена в таблице 3.2

Таблица 3.2 - Группировка активов предприятия, тысяч тенге

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| группа | наименование группы | Наименование статей баланса | сумма |
| на начало года | на конец года |
| А1 | наиболее ликвидные активы | Денежные средства и их эквиваленты | 500 | 700 |
| Итого А1 |  |  | 500 | 700 |
| А2 | быстро реализуемые активы | Краткосрочная дебиторская задолженность | 8000 | 7000 |
| Итого А2 |  |  | 8000 | 7000 |
| А3 | медленно реализуемые активы | Запасы | 12000 | 15000 |
|  | Долгосрочные активы, предназначенные для продажи | 5500 | 3000 |
|  | Долгосрочная дебиторская задолженность | 3000 | 4000 |
| Итого А3 |  |  | 20500 | 22000 |
| А4 | трудно реализуемые активы | Инвестиционная недвижимость | - | - |
|  | Основные средства | 18000 | 23000 |
|  | Отложенные налоговые активы | - | 1300 |
| Итого А4 |  |  | 18000 | 24300 |
| Баланс |  |  | 47000 | 54000 |

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

   (2.1)

Иными словами, баланс считается ликвидным, если каждая группа первых трех неравенств актива покрывает сопоставляемую с ней группу пассивов предприятия или равна ей; в противном случае баланс неликвиден. Группировка пассивов предприятия, по срочности их оплаты приведена в таблице 3.3

Таблица 3.3 - Группировка пассивов предприятия, тысяч тенге

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Группа  | Наименование группы | Наименование статей баланса | сумма |
| на начало года | на конец года |
| П1 | наиболее срочные обязательства | Обязательства по налогам | 1200 | 1000 |
|  | Краткосрочная кредиторская задолженность | 6000 | 9000 |
| Итого П1 |  |  | 7200 | 10000 |
| П2 | краткосрочные обязательства | Краткосрочные финансовые обязательства | 5000 | 4000 |
| Итого П2 |  |  | 5000 | 4000 |
| П3 | долгосрочные обязательства | Долгосрочные финансовые обязательства | 5000 | 3000 |
|  | Долгосрочная кредиторская задолженность | 1800 | 2500 |
| Итого П3 |  |  | 6800 | 5500 |
| П4 | постоянные обязательства | Выпущенный капитал | 15000 | 15000 |
|  | Нераспределенный доход | 13000 | 18500 |
| Резервы | - | 1000 |
| Итого П4 |  |  | 28000 | 34500 |
| Баланс |  |  | 47000 | 54000 |

Сопоставление ликвидных средств и пассивов позволяет вычислить абсолютные показатели текущей ликвидности и перспективной ликвидности.

Анализ ликвидности баланса приведен в таблице 3.4

Таблица 3.4 - Анализ ликвидности баланса

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | на начало года | на конец года | Пассив | на начало года | на конец года | Платежный излишек (+), недостаток (-)  |
| на начало года | на конец года |
| А1 | 500 | 700 | П1 | 7200 | 10000 | -6700 | -9300 |
| А2 | 8000 | 7000 | П2 | 5000 | 4000 | 3000 | 3000 |
| А3 | 20500 | 22000 | П3 | 6800 | 5500 | 13700 | 16500 |
| А4 | 18000 | 24300 | П4 | 28000 | 34500 | 10000 | 10200 |
| Баланс | 47000 | 54000 | Баланс | 42000 | 51000 |  |  |

Из таблицы 3.4 видно, что баланс предприятия не является абсолютно ликвидным, так как наиболее ликвидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства, как на начало года, так и на конец года. Текущая ликвидность (ТЛ) - свидетельствует о платежеспособности предприятия на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени и рассчитывается по формуле:

 (2.2)

Перспективная ликвидность (ПЛ) - это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей. Он рассчитывается по следующей формуле:

 (2.3)

Определим текущую ликвидность.

ТЛ = (А1 + А2) - (П1 + П2) (2.4)

На начало года

ТЛ = (500 + 8000) - (7200 + 5000) = - 3700 (2.5)

На конец года

ТЛ = (700 +7000) - (10000 + 4000) = - 6300 (2.6)

В связи с тем, что предприятию не хватает текущих наиболее ликвидных активов для покрытия срочных обязательств, предприятие не имеет текущей ликвидности.

Определим перспективную ликвидность:

ПЛ = А3 - П3 (2.7)

На начало года

ПЛ = 20500 - 1800 = 18700 (2.8)

На конец года

ПЛ = 22000 - 2500 = 19500 (2.9)

У предприятия имеется перспективная ликвидность, т.е. прогноз платежеспособности предприятия для дальнейшей деятельности является положительным, что позволяет предвидеть улучшение финансового положения. Более детальным является анализ ликвидности при помощи финансовых коэффициентов

1. Общий показатель ликвидности:

На начало года

L1 =  =  = 1,04 (2.10)

На конец года

L1 =  =  = 0,85 (2.11)

2. Определим коэффициент абсолютной ликвидности

На начало года

L2 =  =  = 0,04 (2.12)

На конец года

L2 =  =  = 0,05 (2.13)

3. Определим коэффициент критической ликвидности. На начало года:

L3 =  =  = 0,69 (2.14)

На конец года

L3 =  =  = 0,55 (2.15)

4. Определим коэффициент текущей ликвидности

На начало года

L4 =  =  = 2,37 (2.16)

На конец года

L4 =  =  = 2,12 (2.17)

5. Определим коэффициент обеспеченности собственными средствами

На начало года

L5 =  =  = 0,34 (2.18)

На конец года

L5 =  =  = 0,33 (2.19)

Анализ коэффициентов ликвидности приведен в таблице 3.5

Таблица 3.5 - Анализ коэффициентов ликвидности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | На начало года | На конец года | Изменение | Нормативное ограничение |
| Общий показатель ликвидности | 1,04 | 0,85 | -0, 19 |  |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,04 | 0,05 | 0,01 |  |
| Коэффициент критической ликвидности | 0,69 | 0,55 | -0,14 |  |
| Коэффициент текущей ликвидности | 2,37 | 2,12 | -0,25 | 1 |
| Коэффициент обеспеченности собственными средствами | 0,34 | 0,33 | -0,01 |  |

Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, а так же в изучении их динамики за отчетный период или ряда лет.

Общий показатель ликвидности на начало года соответствовал нормативному значению, а на конец года снизился и составил 0,85. Это говорит о ухудшении финансового состояния предприятия, так как к концу года на предприятии снизилась способность осуществлять расчеты по обязательствам.

Как на начало, так и на конец года коэффициент абсолютной ликвидности не соответствует нормативному значению. Это говорит о том, что лишь 4процентов и 5 процентов обязательств погашается немедленно. Данное значение находится за пределами нормы.

Значение коэффициента критической ликвидности как на начало, так и на конец периода не соответствует нормативному значению. Это говорит о том, что только 69 процентов и 55 процентов соответственно краткосрочных обязательств может быть погашена за счет средств на расчетном счете и поступлений по расчетам.

Коэффициента текущей ликвидности как на начало, так и на конец периода соответствует нормативному значению. Это говорит о том, что на предприятии при необходимости может собственными средствами покрыть текущие обязательства.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывают, что 34процентов на начало года и 33 процентов на конец года оборотных средств формируется за счет собственных средств. Данные значения находятся в пределах нормативных ограничений.

Финансовую устойчивость предприятия можно охарактеризовать как:

определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность;

соотношение заемных и собственных средств предприятия;

способность маневрировать собственными средствами предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия анализируется с помощью следующих финансовых коэффициентов:

1. Коэффициент автономии независимости определяется отношением собственного капитала и общего капитала (валюта баланса)

 (2.20)

На начало года

 (2.21)

На конец года

 (2.22)

2. Коэффициент концентрации привлеченного капитала (зависимости) - отражает долю заемных средств в общей сумме источников финансирования.

 (2.23)

На начало года

 (2.24)

На конец года

 (2.25)

3. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств

 (2.26)

На начало года

 (2.27)

На конец года

 (2.28)

4. Коэффициент маневренности собственно капитала - показывает какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами.

 (2.29)

На начало года

 (2.30)

На конец года

 (2.31)

5. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования - показывает в какой степени ТМЗ покрыты собственными средствами и не нуждаются в привлечении заёмных средств.

 (2.32)

На начало года

 (2.33)

На конец года

 (2.34)

6. Коэффициент устойчивого финансирования показывает, какая часть активов финансируется за счет источников длительного пользования

 (2.35)

На начало года

 (2.36)

На конец года

 (2.37)

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости приведен в таблице 8.

Увеличение на конец года коэффициента автономии свидетельствует о стабилизации финансовой независимости предприятия, о снижении риска финансовых затруднений в будущих периодах. Можно сделать вывод, что предприятие не зависит от заемного капитала, так как удельный вес собственных источников финансирования составляет 60процентов и 64процентов соответственно.

Коэффициент концентрации привлеченного капитала так же находится в пределах нормативных ограничений. Доля привлеченных средств на конец года снизилась и составила 36 процентов.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств как на начало периода, так и на конец значение данного коэффициента находится в границах нормативного значения, что говорит финансовая независимости и устойчивости предприятия.

Таблица 3.6 - Анализ коэффициентов финансовой устойчивости

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | На начало года | На конец года | Изменение | Нормативное ограничение |
| Коэффициент автономии | 0,60 | 0,64 | 0,05 |  |
| Коэффициент концентрации привлеченного капитала | 0,4 | 0,36 | -0,04 |  |
| Коэффициент соотношения заемных и собственных средств | 0,67 | 0,56 | -0,11 |  |
| Коэффициент маневренности собственного капитала | 0,35 | 0,29 | -0,06 |  |
| Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами источниками финансирования | 0,83 | 0,68 | -0,15 |  |
| Коэффициент устойчивого финансирования | 0,74 | 0,74 | 0 |  |

Коэффициент маневренности собственного капитала на конец год снизился, это говорит о том, что 29 процентов собственных средств используется для финансирования текущей деятельности. Данные значения ниже нормативного.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами источниками финансирования как на начало года, так и на конец находится в пределах нормативного значения. Однако на конец года он снизился и составил 68процентов. То есть 68 процентов запасов и затрат финансируется за счет собственных средств.

Коэффициент устойчивого финансирования на начало и конец года составил 0,74. То есть 74 процентов активов финансируется за счет источников длительного пользования.

## 3.2 Проблемы и перспективы развития кредитования на примере АО "Народный банк Казахстана"

Нежелание предоставлять банку информацию о своем бизнесе - одна из основных проблем.

Кредитование малого и среднего бизнеса (МСБ) для многих банкиров - один из основных видов деятельности. Но вместе с тем это и довольно рисковое дело. Не зря банки требуют столь внушительные пакеты документов. Так, ни один перечень не обходится без заявления на предоставление кредита для бизнеса, анкеты поручителей, финансовой отчетности за два последних квартала текущего года с отметкой инспекции, списка основных средств, копий договоров с крупными покупателями и поставщиками, учредительных документов.

Опираясь на практику зарубежного и отечественного кредитного дела, для оценки кредитоспособности заемщика был сделан выбор не которой совокупности показателей, отраженных на рисунке 3.1. При необходимости предложенную систему можно расширить дополнительными коэффициентами, учитывая рассмотренные критерии.

Рисунок 3.1 - Рейтинговая оценка кредитоспособности заемщика

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Анализ финансовой отчетности заемщика |  |  |  | Оценка качества кредитуемого проекта заемщика |  | Изучение кредитной истории заемщика |
| Расчет коэффициентов кредитоспособности |  | Оценка личных качеств и компетентности руководителей |  | Соблюдение принципов кредитования |  | Соответствие кредитной политике банка |
| Сравнение их с нормативными значениями |  | Анализ уровня менеджмента на предприятии |  | Анализ развития отрасли реализации проекта |  | Обоснование параметров кредитного соглашения |
| Определение класса кредитоспособности |  | Выявление степени надежности заемщика |  | Прогноз на будущее и оценка перспектив |  | Обоснование параметров кредитного соглашения |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Определение общего рейтинга |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Принятие решения о возможности предоставления кредита |

Как отмечают аналитики, за последние три-четыре года объем кредитования малого и среднего бизнеса вырос на 80 процентов. И банкиры уверяют, что они открыты для сотрудничества с малым и средним бизнесом. Предприниматели же это отрицают, жалуясь на то, что им проще занять на "черном" рынке, нежели получить кредит в банке.

Одним из основных препятствий развития сегмента является нежелание заемщиков предоставлять банку информацию о своем бизнесе, ведь ни для кого не секрет, что большинство малых предприятий работает с применением так называемых серых схем.

Вторая причина - довольно долгий срок рассмотрения кредитной заявки: часто заемщикам деньги нужны "прямо сейчас". Банк отдает предпочтение заемщикам, которые планируют свои финансовые потоки и заранее приходят за кредитом. Кредитное решение действует в течение 60 дней, что позволят заемщику заранее подготовиться к "высокому" сезону, собрать все документы, получить кредитное решение и взять деньги в тот момент, когда они ему будут необходимы, продолжает специалист.

Выход из ситуации очень простой - повышение доверия между банками и заемщиками. Банк и клиент должны выступать как деловые партнеры. Заемщики должны понимать, что банку выгодно, чтобы бизнес заемщика работал прибыльно. Более того, банк может выступать в качестве финансового консультанта для клиентов. Нужно стараться консультировать своих клиентов по всем возникающим финансовым вопросам, что помогает клиенту лучше оценивать и развивать свой бизнес.

Основными проблемами кредитования бизнеса являются несколько причин.

Не развит спрос: предубеждения малых предпринимателей относительно доступности и целесообразности привлечения кредитного финансирования. Кроме того, многие представители малого и среднего бизнеса не могут взять кредит, поскольку не соответствуют жестким требованиям банков.

Низкий уровень прозрачности, проблемы с ликвидным обеспечением, необходимость выстраивания специальных технологий по выдаче кредитов малым предприятиям.

Банки недостаточно обеспечены ресурсами и технологиями для работы с малого и среднего бизнеса.

Правовая база несовершенна. Например, предприятиям малого и среднего бизнеса сегодня трудно работать из-за тяжелых бюрократических процедур.

Некоторые специалисты выделяют следующие основные проблемы с кредитованием малого и среднего бизнеса:

"черная касса" в большинстве малых предприятий и, соответственно, бухгалтерская отчетность, пригодная только для минимизации выплаты налогов. Отсюда следует, что кредит таким предприятиям давать очень дорого, так как требуется тщательная проверка;

средний бизнес обслуживать и развивать сложно, так как в силу исторических причин компании часто хотят очень специализированных услуг, которые сложно вписываются в продуктовые схемы больших банков. Соответственно, клиенты часто перемещаются "кустами" от одного банка к другому вместе с клиентскими менеджерами.

Главной проблемой кредитования малого и среднего бизнеса, остается отсутствие у предприятий этого сектора экономики достаточного обеспечения. В АО "Народный банк Казахстана" эта проблема решается при помощи беззалоговых кредитов. Но хотя их размер может составлять около 1 миллиона тенге., размеры все равно ограничены в связи с высокими рисками, которые несет банк. Возможен также вариант, при котором лимит беззалогового кредитования определяется в зависимости от оборотов по расчетному счету - это овердрафт по расчетному счету. Однако многие предприятия малого и среднего бизнеса до сих пор не полностью проводят обороты по расчетному счету, в результате чего снижается лимит кредитования.

Существующая в настоящее время законодательная база носит в основном декларативный характер - она утверждает необходимость поддержки малого и среднего бизнеса, предусматривает определенные программы, но при этом набор конкретных мер, направленных на реализацию заявленных целей, очень ограничено.

У рынка кредитования малого и среднего бизнеса очень хорошие перспективы. Спрос в настоящее время значительно превышает предложение и будет только расти. Объем рынка кредитования малого бизнеса увеличился в 2007 году более чем на 90процентов, и составил около 10 миллиардов долларов. Потребность малых предприятий в кредитных ресурсах оценивается в 25-30 миллиардов долларов. В настоящее время эта потребность удовлетворена примерно на 20-30 процентов, объясняет специалист.

Интересно то, что дочерние предприятия иностранных банков не смогут занять лидирующие позиции на этом рынке, так как традиционно эти банки очень консервативны и неохотно берут на себя высокие риски, связанные с кредитованием малого бизнеса.

В ближайший год сохранятся текущие тенденции - это снижение ставок по кредитам, увеличение сроков кредитования, упрощение процедуры получения кредита. Кроме того, мы ожидаем появления новых финансовых инструментов для малого и среднего бизнеса. Кредитование малого и среднего бизнеса имеет все шансы стать следующим хитом банковских продаж после потребительского кредитования и ипотеки, резюмирует специалист.

Рынок растет очень быстро: за 2007 год портфель банковских кредитов, выданных малого и среднего бизнеса, увеличился почти вдвое. Кредитование малого и среднего бизнеса будет становиться все более популярным направлением в сфере банковских услуг. Кроме того, постепенно кредиты на развитие малого и среднего бизнеса будут дешеветь. Например, с 2002 по 2007 годы среднегодовая кредитная ставка снизилась с 26,6 до 12,2 процентов. Конкуренция в этом сегменте рынка будет увеличиваться, банки будут наращивать технологии. Будут уменьшаться и сроки рассмотрения кредита малого и среднего бизнеса.

Если сегодня для принятия решения о выдаче кредита минимально требуется в среднем 3,3 дня, максимально - 11,6 дня, то в 2006 году эти показатели были равны соответственно 5,8 и 3,8 дням.

В последнее время малого и среднего бизнеса демонстрировал стабильный рост: увеличиваются обороты представляющих его компаний и предпринимателей, количество создаваемых ими рабочих мест, вклад предприятий этого сектора в ВВП страны.

Одновременно растет потребность в средствах для развития, что делает малый и средний бизнес все более привлекательным для банков. В перспективе это приведет к улучшению условий кредитования, в том числе к снижению ставок, а также упрощению требований кредитных организаций к заемщикам, представляющим малого и среднего бизнеса.

Макроэкономическая стабилизация в целом и преодоление инфляции, в частности, также позволят населению шире использовать банковские ссуды для решения жизненно важных проблем. Все это указывает на необходимость дальнейшего развития и совершенствования кредитных связей коммерческих банков с населением на основе изучения отечественного и зарубежного опыта. С нашей точки зрения, необходимо развивать комплексное банковское обслуживание населения, предоставляя последним широкий выбор банковских продуктов и услуг, увеличивая доходы, формируя ресурсную базу банка, расширять кредитные отношения с населением.

Дальнейшее развитие и совершенствование кредитных взаимоотношений банков с заемщиками возможно и целесообразно осуществлять на основе изучения и внедрения на практике передового отечественного и зарубежного опыта. Использование опыта других стран в области кредитования частных лиц может идти по мере накопления коммерческими банками опыта по кредитованию, укрепления материально-технической базы, обеспечения необходимыми кадрами, по нескольким направлениям:

совершенствования используемых и внедрения новых видов ссуд;

повышения качества банковского обслуживания населения;

дифференциации условий предоставления ссуд в зависимости от вида ссуды, срока использования, уровня доходов заемщика и так далее;

унификации порядка оформления и использования кредитов и другое.

Дальнейшее улучшение организации кредитования индивидуальных заемщиков требует решения ряда проблем. Потребительские кредиты в настоящее время выдаются не только кредитными институтами, но и предприятиями и организациями, которым кредитные функции не присущи. Кроме того, кредитование потребительских нужд населения многими организациями препятствуют решению многих вопросов. Например, отсутствует планирование потребительских кредитов в целом по стране и по отдельным регионам. В кредитных планах банков предусматриваются лишь выдаваемые ими кредиты. Затруднено изучение перспектив дальнейшего развития потребительских кредитов, согласование условий пользования ими. Выдача и погашение кредитов недостаточно увязаны с показателями баланса денежных доходов и расходов населения.

Вышесказанное подтверждает необходимость концентрации выдачи всех видов потребительских кредитов в банковской системе.

Представляется целесообразным существенно расширить перечень видов ссуд, предоставляемых клиентам на образование, на организацию собственного бизнеса, а также предоставлять различные услуги, в том числе информируя клиентов о программах стимулирования инвестиций и предпринимательства.

Кроме того, положительный эффект для развития кредитования индивидуальных заемщиков имело бы также:

введение целевых жилищно-строительных вкладов и предоставление на этой основе первоочередного права на получение инвестиционного кредита владельцам вкладов после соблюдения установленных условий: срока хранения и необходимой суммы накопления средств на вкладе;

проведение маркетинговых исследований банков с целью выявления потребности населения в новых видах ссуд;

повышение уровня информированности частных клиентов банков о новых видах кредитов и банковских услуг;

максимальный учет интересов клиента, индивидуальный подход при кредитовании.

Развитие кредитных отношений населения с банками - это вопрос не только экономический, но и политический и социальный. Помимо необходимой экономической и политической стабилизации, разработки коммерческими банками социально-ориентированной кредитной политики во взаимоотношениях с населением, он требует также модернизации форм и методов кредитования, совершенствования процентной политики и условий предоставления и погашения кредитов, использования опыта зарубежных стран с рыночной экономикой.

Совершенствование кредитования населения в условиях роста межбанковской конкуренции служит для банка важным фактором, укрепляющим его общественный имидж, привлекательность и доходную базу. Эти свойства потребительского кредита обеспечивают возрастающее к нему внимание.

Таким образом, при работе с большим числом индивидуальных заемщиков их платежеспособность нужно оценивать только исходя из официальных текущих доходов, усредненных за достаточно продолжительный период времени. Необходимо также уделять большое внимание стабильности доходов и вероятности их изменения в будущем. Последнее, относится, в частности, к платежеспособности и к стабильной работе предприятия, перечисляющего заработную плату потенциального заемщика в банк.

В банке должны быть сформулированы четкие и однозначные критерии, которыми должен руководствоваться работник банка, принимая решение о кредитовании сотрудника предприятия. Список этих критериев не должен быть избыточным, и любое значение каждого из них должно быть легко проверяемым.

На каждой стадии бизнес-процесса необходимо описать все действия персонала, весь документооборот, бухгалтерский и юридический, и разработать все типовые формы документов. Бизнес-процесс должен также предусматривать нетипичное развитие ситуации, например, изменение группы риска, появление просроченных обязательств, досрочное прекращение кредитования. Здесь также должны быть описаны все действия и весь документооборот.

Другими словами, для банка, занимающегося обслуживанием большого числа индивидуальных заемщиков, не должно возникать "не предусмотренных ранее" ситуаций.

Финансовые операции по выдаче/погашению кредитов, погашению процентов, внебалансовому учету, расчету и формированию резервов и т.п. должны осуществляться в автоматическом режиме на уровне непосредственных исполнителей с формированием соответствующих документов и распоряжений по факту их совершения по итогам операционного дня. Количество таких документов должно быть минимизировано. Обратный порядок, например, сначала подписание распоряжения на погашение процентов, а потом сама операция по погашению процентов, приведет к резкому росту издержек банка.

На пространстве СНГ казахстанская банковская система считается одной из самых прогрессивных и грамотно построенных. Но отечественные потребители пока не имеют достаточного опыта в общении с финансовыми институтами. Проблема соотечественников в том, что сбережения у них появились лишь недавно, и как ими лучше распорядиться, какому банку и в какой форме доверить, многие попросту не знают. Где открыть счет или депозит? В каком банке выгоднее условия кредитования? Через какой банк приобрести платежную карточку или осуществить перевод? Все эти вопросы для казахстанских потребителей сегодня весьма актуальны.

В наш стремительный век нелегко уследить за всеми новшествами и разобраться в качестве и выгодности услуг, предлагаемых потребителям банковским сектором. Поэтому изначально следует провести мониторинг банковских услуг, который помог бы заемщику сориентироваться в море предложений. Но при ближайшем рассмотрении оказалось, что услуги в различных казахстанских банках не имеют существенных отличий. Практически у всех банков (во всяком случае у тех, что активно работают с физическими лицами) в арсенале имеется несколько видов депозитов, ипотечных и потребительских кредитов, платежных карточек и так далее. И у всех банков условия по этим видам услуг очень схожи.

Для примера депозиты, на которые можно в любое время вкладывать деньги, а также снимать их (соблюдая минимальный неснижаемый остаток). Еще некоторое время назад они были редкостью, сейчас же такие депозиты предлагают очень многие банки. При этом в какой бы банк вы ни положили деньги на депозит, прибыль по окончании срока вклада будет различаться очень незначительно, так как ставки вознаграждения у всех примерно одинаковы. Ставки вознаграждения отличаются несущественно. Какие-то банки дарят клиентам, открывающим депозит, платежные карты, другие же привлекают потребителей розыгрышами призов или возможностью поменять валюту депозита в течение срока действия договора без потери вознаграждения. В общем, можно долго изучать предложения, и в конце концов выбрать то, что оптимально подходит именно вам, но итог, то есть полученная прибыль, все равно окажется примерно такой же, как и у вкладчиков других банков. В основном это обусловлено тем, что максимальная ставка выплат по депозитам ограничивается Фондом гарантирования вкладов физических лиц.

В июне на расширенном заседании консультативного совета АO "Казахстанский фонд гарантирования депозитов" обсуждался вопрос об отмене максимальных ставок вознаграждения по гарантируемым депозитам и расширении гарантируемой базы за счет включения в нее негарантируемых срочных и условных депозитов (VIP-депозитов).

Но пока максимальные ставки остаются в силе и, как говорится, выше головы банки прыгнуть не могут. Хотя, конечно, доход по различным депозитам разнится в зависимости от того, на какой срок открыт вклад (чем больше срок, тем выше процент доходности), собираетесь ли вы снимать проценты ежемесячно или хотите получить их в конце срока депозита с капитализацией (ежемесячное получение процентов, естественно, предполагает меньший доход), и ряда других причин. Но все возможные варианты условий по депозитам можно найти и в пределах одного банка. Если же какой-то банк предлагает более выгодную, необычную или интересную услугу, то остальные очень скоро тоже вводят подобную.

Примерно такая же ситуация и с кредитованием, переводами, открытием платежных карточек и так далее. Полноценное ноу-хау на казахстанском банковском рынке встречается не часто. Из свежих примеров на ум приходят только кредитные карты Казкоммерцбанка GoCard, предполагающие, что чем больше вы тратите, тем больше у вас скапливается бонусов, которыми затем можно расплачиваться за различные услуги и товары.

В целом же ситуация с похожестью и сопоставимостью услуг, предлагаемых казахстанскими банками, свидетельствует о стабильности и высоком уровне банковской системы страны. Скажем, если вы решите выбрать лучший швейцарский банк с максимально выгодными услугами, то вряд ли справитесь с задачей, так как все они примерно на одном уровне и предлагают похожий продукт. Причем если раньше крупнейшие лидирующие казахстанские банки уделяли работе с физическими лицами меньше внимания, чем своему сотрудничеству с крупными клиентами (юридическими лицами), а разнообразные и выгодные потребительские кредиты и депозиты для физических лиц предлагали в основном банки поменьше, то сейчас конкуренция на рынке розничных банковских услуг обострилась. И это, кстати, косвенно свидетельствует о реальном росте доходов населения и о приумножении личных накоплений казахстанцев. А также говорит о том, что казахстанцы становятся более уверенными в завтрашнем дне и все меньше боятся "жить в кредит".

Второй положительный момент, который можно отметить в сложившейся ситуации, заключается в том, что, не имея возможности эффективно конкурировать по ставкам вознаграждения, банки пытаются вводить новые дополнительные услуги. Но так как новшества моментально начинают тиражироваться, конкуренция все больше перемещается в сферу качества сервиса. Поэтому мы пришли к выводу, что сравнивать и оценивать банки следует не по выгодности их услуг (как было сказано выше, условия, предлагаемые различными банками, вполне сопоставимы), а по доступности для населения информации о тех или иных банковских продуктах, уровню сервиса и удобству обслуживания.

Что касается доступности информации, то таковой лишь с натяжкой можно считать рекламу. Она, конечно, свое дело делает, так как потребители не располагающие временем на проведение мониторинга банковских услуг, зачастую выбирают тот банковский продукт, который более активно рекламируется. Так, более половины из опрошенных нами нескольких десятков потребителей банковских услуг отметили, что остановили выбор на том или ином банке, поддавшись влиянию рекламы.

Хотя понятно, что далеко не всегда широко рекламируемая услуга является лучшей. Кроме того, банки в выгодном свете выставляют плюсы той или иной своей услуги, но на этапе рекламы никогда не информируют о ее минусах. Например, практически ни один банк не афиширует размер своей комиссии при выдаче потребительских кредитов. Например, взяв потребительский кредит в Альянс Банке и в последствии рассчитав платежи, можно выяснить, что комиссия банка составила 5 процентов от суммы кредита. Более того, оказалось, что, оформив кредит на сумму 300 тысяч тенге, он получил на руки 285 тысяч, но проценты по кредиту выплачивает с полной суммы. Впрочем, Альянс Банк в данном вопросе не исключение, и многие другие банки также в последний момент информируют клиентов о том, что выданная в кредит сумма окажется меньше той, на которую вы рассчитываете.

В общем, реклама ненадежный источник информации, зато практически все казахстанские банки имеют сайты. А если банковский сайт хорошо продуман и удобен для пользователей, то на нем можно найти всю необходимую информацию. В этом плане хорош сайт Казкоммерцбанка, ТемирБанка на котором можно воспользоваться специальным калькулятором и рассчитать доход по депозитам, размер выплат по кредитам и так далее. Подобная калькуляция возможна и на сайтах БанкТуранАлем, Альянс Банка, Нурбанка и некоторых других.

К сожалению, далеко не все казахстанские потребители являются продвинутыми пользователями Интернета, поэтому большое значение имеет то, насколько грамотно и вежливо отвечают на вопросы сотрудники банков. Большое значение при выборе банка имеет удобство обслуживания в нем, то есть разветвленная сеть филиалов и достаточное количество банкоматов. Но не всегда обилие филиалов это гарантия качества обслуживания.

Каждый банк, рано или поздно, сталкивается с проблемой неплатежей, и перед его руководством встает дилемма - решать этот вопрос собственными силами, увеличивая штат специализированных сотрудников, или обращаться в компанию, профессионально занимающуюся сбором задолженности.

В большинстве случаев, следуя сложившейся традиции, руководители кредитных организаций поручают решение этой задачи штатным юристам, либо службе экономической безопасности банка. Преимущество этого варианта - в экономии средств на оплату услуг коллекторской компании, а также в относительном контроле за ходом выполнения работ своими сотрудниками. На практике подобная экономия не всегда себя оправдывает. Недостаток специальной подготовки, опыта, гибкости, свободы принятия решений и отсутствие прямой материальной заинтересованности в возврате денежных средств, в конечном счете приводит к малоэффективным результатам действий штатных сотрудников банка.

Создание же профессиональной коллекторской службы, хорошо подготовленной, обладающей специальными навыками, технологиями, специализированным программным обеспечением, и, что немало важно, достаточным опытом в разрешении долговых проблем, требует очень существенных финансовых и временных затрат.

Преимущества сотрудничества с коллекторским агентством состоят в первую очередь в том, что взыскание задолженности - это основной, а не дополнительный вид его деятельности и занимаются этим прошедшие специальную подготовку специалисты, владеющие арсеналом знаний из таких областей, как психология, социология, юриспруденция, финансы. Наконец, каждый из них материально мотивирован и заинтересован в конечном результате.

Следует отметить, что если еще полтора - два года назад банковское сообщество России скептически относились к коллекторским агентствам, то на сегодняшний день явно видна позитивная тенденция развития их взаимного сотрудничества и некоторые банки уже открыто заявляют об этом в средствах массовой информации.

Продолжая аналогию с мировым опытом, можно отметить еще одно направление развития в коллекторском бизнесе - это услуги по оценке платёжеспособности потенциального заёмщика и предупреждению выдачи банком рискованных кредитов. Во всем мире эта практика достаточно распространена, но у нас пока активно не используется. По данным агенства по финансовому надзору в 2007-2008 годов ожидается настоящий бум потребительских кредитов, поэтому количество неплательщиков может увеличиться с 1 до 5 процентов.

Вот, именно тогда и понадобится помощь специалистов по возвращению долгов, так называемых коллекторских компаний. Своих "любимых" должников банки делят на три категории. Первая - "забыл, сейчас заплачу", вторая - это клиенты, которые отказываются платить по тем или иным причинам: телефон сломался, с женой развелся, осталось у нее, пусть она платит и третья - это мошенники.

В общем, подводя итог, можно сказать, что мы находимся в начале большого пути с огромным полем деятельности и перспективой превращения казахстанского коллекторского бизнеса в индустрию с миллиардными оборотами.

Поэтому, одной из первостепенных задач - донести до казахстанской общественности, до деловых кругов то, что современные услуги по взысканию задолженности - это цивилизованный, высокотехнологичный бизнес, уже давно востребованный во всём мире и наша задача - укреплять его престиж на казахстанском рынке, повышая взаимное доверие клиентов.

Реклама часто называет потребительские кредиты “самой демократичной" банковской услугой. Финансисты Европы, США, Канады, Австралии в свое время сделали все для того, чтобы максимально рационализировать бюджет каждой семьи, заставив ее накопления работать сегодня, а не лежать годами в чулках в ожидании заветной крупной покупки.

## Заключение

В результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

На первоначальном этапе становления банковской системы для анализа кредитоспособности заемщиков использовался весьма ограниченный набор инструментов, что было связано с отсутствием опыта такой работы, недостаточными вычислительными мощностями имевшимися в распоряжении банков, недостатком необходимой информации о заемщике. На современном этапе существуют возможности для решения такого рода проблем, что способствует успешной реализации кредитной политики коммерческого банка.

По результатам анализа можно сделать следующие выводы.

Активы баланса АО "Народный банк Казахстана" выросли на 3,5%. Анализируя количественную структуру статей активов, можно заметить, что не все статьи увеличились на конец 2008 года. Денежные средства банка уменьшились на 94157 миллиона тенге.

Сумма финансовых активов АО "Народный Банк Казахстан" уменьшилась на 33086 миллиона тенге, в результате изъятия из обращения банка ценных бумаг иностранных государств, облигаций Банка Развития Казахстана и паев паевых инвестиционных фондов.

Сумма средств в кредитных учреждениях увеличилась к 2008 году на 6959 миллионов тенге, в результате предоставления займов казахстанским кредитным учреждениям.

На увеличение суммы активов в 2008 году повлиял рост займов банка.

Собственный капитал за 2008 год увеличился на 118,6 процентов по сравнению с 2007 годом и в абсолютном значении составил 87108 млн. тенге.

Наибольший удельный вес в структуре капитала занимает нераспределенная прибыль и прочие резервы - 57,3% в 2007 году, 64,6% - в 2008 году, увеличение произошло на 7,3% и на 31175 млн. тенге в абсолютном выражении.

Анализ наличия и состава источников формирования средств АО "Народный Банк Казахстана" показал, что большая доля в общей сумме источников приходится на привлеченные средства - 59,4% на конец анализируемого периода, хотя сумма средств уменьшилась на 68037 млн. тенге.

На 31 декабря 2008, 2007 и годов АО "Народный Банк Казахстана" соблюдал все финансовые коэффициенты по различным долговым соглашениям с другими банками и финансовыми учреждениями.

Обязательства банка увеличились на 26244 млн. тенге.

Анализ доходов, связанных с получением вознаграждения АО "Народный Банк Казахстана" за 2008 год показал, что в отчетном году по сравнению с прошлым 2007 годом наблюдается уменьшение процентных доходов.

Наибольший уменьшение доходов, связанных с получением вознаграждения произошло по доходам, связанным с получением вознаграждения по займам и лизингу клиентам, сумма снижения доходов составила 13125 млн. тенге, хотя удельный вес данного вида дохода в отчетном году, увеличил его долю в общей сумме процентных доходов на 5% и составил в отчетном году 91,8 процентов.

Комиссионные доходы АО "народный Банк Казахстана" увеличились к концу 2008 года на 13554 млн. тенге.

Анализ доходов, несвязанных с получением вознаграждения АО "Народный Банк Казахстана" за 2008 год показал, что в отчетном году по сравнению с прошлым 2007 годом наблюдается уменьшение доходов, несвязанных с получением вознаграждения.

Наибольший прирост доходов банк получил по операциям с иностранной валютой, увеличение суммы которых составило 6306 млн. тенге.

Но, несмотря на такое снижение и благодаря значительному увеличению доходов по другим статьям, общая сумма доходов, несвязанных с получением вознаграждения в 2008 году, по сравнению с 2007 годом уменьшилась на 910 млн. тенге или 94,7%.

В отчетном году банк значительно расширил сферу кредитуемых им отраслей и секторов экономики. В результате чего объем ссудного портфеля банка за 2008 год составил 1188280 миллионов тенге, возрос на 148007 миллионов тенге по сравнению с 2007 годом.

С целью наиболее полного сбора информации о заемщике и его репутации банк использует изучение его финансовых отчетов и документов, выезды сотрудников на места для личного интервью с клиентом, запросы в банки, предприятия, страховые компании и другие учреждения об опыте их общения с данным клиентом, использование возможностей межбанковских структур (как пример можно привести межбанковскую службу безопасности, которая занимается сбором, обработкой и предоставлением информации о заемщиках).

Изучение кредитоспособности клиента является одним из наиболее важных методов снижения кредитного риска и успешной реализации кредитной политики, поскольку позволяет избежать необоснованного риска еще на этапе рассмотрения заявки на предоставление кредита. Другими методами снижения кредитного риска являются: диверсификация кредитного портфеля, ограничение размера кредита выдаваемого одному заемщику, страхование кредита, привлечение достаточного обеспечения.

Первые два метода позволяют ограничить потери банка от невозврата заемных средств клиентом. Страхование и привлечение достаточного обеспечения позволяют вернуть ссуженные средства и компенсировать убытки банка по процентам за кредит путем страхового возмещения от страховой компании или реализации обеспечения. Однако в условиях запутанной и усложненной процедуры реализации обеспечения более предпочтительным выглядит страхование кредитов в надежной страховой компании, поскольку в этой ситуации проблемами залога, его наличия, сохранности, реализации в случае непогашения кредита занимается страховая компания, а не банк, что, в свою очередь, экономит средства банка и рабочее время сотрудников кредитных подразделений и служб безопасности.

Предлагаемые рекомендации могут быть использованы специалистами кредитных отделов и служб безопасности в работе по подготовке материалов для принятия решения о выдаче кредита, помогут своевременно выявить проблемные кредиты, не допустить убытки.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что наметилась тенденция к ухудшению показателей кредитоспособности предприятия, хотя они пока еще остаются на допустимом уровне. Предприятию следует приложить усилия к недопущению ухудшения показателей кредитоспособности. Такими мерами должны стать:

совершенствование организации расчетов с дебиторами и кредиторами с целью недопущения опережающего роста кредиторской задолженности над дебиторской;

сокращение расходов на основные средства и увеличение расходов на формирование оборотных средств;

сокращение размера оборотных средств в запасах и затратах;

немедленное сокращение кредиторской задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами.

Таким образом, выполнение указанных мероприятий поможет заемщику достичь более высоких финансовых показателей, что позволит ему в дальнейшем эффективнее пользоваться банковским кредитом

## Список использованных источников

1. Закон Республики Казахстан №2444 РК от 31.08.95. О банках и банковской деятельности.

2. Закон Республики Казахстан №2155 РК от 30.03.95. О Национальном банке Республики Казахстан.

3. Александрова Н.Г. Банковское дело. Теория и практика: Функции коммерческих банков; Международные расчеты; Кредиты и инвестиции - М.: экономика, 2008.

4. Банки и банковские организации в Республике Казахстан: Основные законодательные акты, - Алматы: ЮРИСТ, 2004. - 230с.

5. Бабичевой Ю.А. Банковское дело. Справочное пособие. - М.: экономика, 2005.

6. Балабанова И.Т. Банки и банковское дело. - СПб.: Питер, 2003., c.256.

7. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. - М.: Логос, 2003. - 387 с.

9. Жарковской Е.П. Банковское дело: Учебник. - Омега-Л; Высш. шк., 2003, c.440.

10. Егоров А.Е. Проблемы деятельности коммерческих банков на современном этапе развития экономики // Деньги и кредит, 2003. - №6. - с.4.

10. Лаврушин О.И. Банковское дело. М: Финансы и статистика. 2003.

11. Рудская Е.Н., Финансы и кредит: Учебное пособие для средних специальных учебных заведений М: Финансы и статистика 2008

12. Свиридов О.Ю. Деньги, кредит, банки: учебное пособие. М: ИКЦ "МарТ" 2004.

13. Сейткасимов Г. Бухгалтерский учет в коммерческих банках - Алматы,

14. Сейткасимов Г. Банковское дело. Учебное пособие - Алматы, 2001.

15. Сейткасимов Г. Деньги. Кредит. Банки. - Алматы, 2004

16. Симановский А.Ю. О банковском страховании // Деньги и кредит. - 2006 - №2.

17. Севрук. Т.В. Банковские риски. - М: "Дело Лтд", 2005.

18. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. - М.: "ВСЕ ДЛЯ ВАС", 2002.

19. Уайтинг Д.П. Осваиваем банковское дело - М.: Банки и биржи, 2004.

20. Уролов А.Д. Развитие банковских технологий в проведении учетной политики, Банковские технологии. № 7-8, 2006.

21. Фроскин Д.Ж. Создание клиентской базы, Информационные технологии. № 2, 2006.

22. Шепорнян Л.З. Международные банковские стандарты - М.: Московское финансовое объединение, 2005.

23. "Кредитная политика банка", "Банковское дело" № 3 - 2005

24. "Развитие банковских операций на современном этапе"Национальный Банковский Журнал № 2 - 2007

25. "Банковский менеджмент в современных условиях", Журнал БАНК №12 - 2007

26. "Создание базы по картотеке банка", "Банковские технологии" №6 - 2007

27. "Банковские риски, пути их преодоления", журнал "Финансы и кредит" № 10 - 2006

28. "Проведение анализа финансово - хозяйствования", Аналитический банковский журнал №2 - 2008

29. "Анализ финансовых рынков", журнал "Дайджест-Финансы" № 11 - 2005

30. "Анализ кредитной политики, пути ее совершенствования", журнал "Экономический анализ: теория и практика" № 7 - 2007

## Приложения

Приложение А

Таблица А 1 - Консолидированный бухгалтерский баланс АО "Народный Банк Казахстана" (в миллионах тенге)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование статей | 2007 год | 2008 год |
| Активы |  |  |
| Денежные средства и их эквиваленты | 255245 | 161088 |
| Обязательные резервы | 87268 | 30825 |
| Финансовые активы по справедливой стоимости, включаемые в отчет о доходах и расходах | 48073 | 14987 |
| Средства в кредитных учреждениях | 3398 | 10357 |
| Инвестиционные ценные бумаги: - имеющиеся в наличии для продажи - удерживаемые до погашения | 107839 | 135801 8689 |
| Займы клиентам | 1040273 | 1188280 |
| Основные средства | 22766 | 58023 |
| Деловая репутация | 3265 | 3190 |
| Нематериальные активы | 3841 | 6436 |
| Страховые активы | 3886 | 4417 |
| Прочие активы (за вычетом резервов на возможные потери)  | 19221 | 29256 |
| Итого активов:  | 1595075 | 1651349 |
| Обязательства |  |  |
| Средства клиентов | 935429 | 867392 |
| Средства кредитных учреждений | 247452 | 289608 |
| Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток | 2851 | 6048 |
| Выпущенные долговые ценные бумаги | 224886 | 262991 |
| Резервы | 1885 | 2889 |
| Отсроченное налоговое обязательство | 3897 | 8854 |
| Страховые обязательства | 7389 | 8618 |
| Прочие обязательства | 10261 | 13894 |
| Итого обязательств:  | 1434050 | 1460294 |
| Собственный капитал |  |  |
| Уставный капитал | 65531 | 65531 |
| Эмиссионный доход | 1952 | 1908 |
| Собственные выкупленные акции |  *(66)*  |  (69)  |
| Нераспределенный доход | 92253 | 123428 |
| Доля меньшинства | 1355 | 257 |
| Итого собственного капитала:  | 161025 | 191055 |
| Итого обязательств и собственного капитала:  | 1595075 | 1651349 |

Приложение Б

Таблица Б1 - Консолидированный отчет о доходах и расходах АО "Народный Банк Казахстана" (в миллионах тенге)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование статей | 2007 год | 2008 год |
| Процентные доходы | 132566 | 192660 |
| Процентные расходы | -61532 | -100753 |
| ЧИСТЫЙ ПРОЦЕНТНЫЙ ДОХОД ДО ОТЧИСЛЕНИИ В РЕЗЕРВЫ НА ОБЕСЦЕНЕНИЕ | 71034 | 91907 |
| Создание резервов на обесценение | -22184 | -60015 |
| чистый процентный доход | 48850 | 31892 |
| Доходы по услугам и комиссии | 25428 | 27208 |
| Расходы по услугам и комиссии | -1255 | -1681 |
| Чистые доходы по услугам и комиссии | 24173 | 25527 |
| Чистые прибыль (убытки) по финансовым активам и обязательствам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток | 3365 | -960 |
| Чистая прибыль от выкупа долговых ценных бумаг | - | 2439 |
| Чистая реализованная прибыль от инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи | 623 | 223 |
| Чистая прибыль по операциям с иностранной валютой | 5447 | 11753 |
| Доходы от страховой деятельности | 5920 | 9198 |
| Доля (в убытках) / прибыли ассоциированных компаний | -31 | -35 |
| Прочие доходы | 1817 | 2303 |
| ПРОЧИЕ НЕПРОЦЕНТНЫЕ ДОХОДЫ | 17141 | 16231 |
| Операционные расходы | -37842 | -44325 |
| Восстановление (создание) резервов | 997 | -987 |
| Понесенные страховые выплаты, за вычетом перестрахования | - | -7209 |
| Понесенные и страховые выплаты, за вычетом перестрахования | -2152 | -4951 |
| НЕПРОЦЕНТНЫЕ РАСХОДЫ | -38997 | -57472 |
| ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ | 51167 | 16178 |
| Расходы по подоходному налогу | -10642 | -1624 |
| ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ | 40525 | 14554 |
| Относящиеся к:  | 428 | -46 |
| доле меньшинства | 3883 | 1411 |
| привилегированным акционерам | 36214 | 13189 |
| акционерам материнского Банка | 40525 | 14554 |
| Базовая прибыль на акцию (в тенге)  | 37,01 | 13, 19 |
| Раздвоенная прибыль на акцию (в тенге)  | 35,93 | 12,32 |

Приложение В

Таблица В1 - Структура ссудного портфеля АО "Народный Банк Казахстана"

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Отрасль | 2007 год, млн. тенге | Доля,% | 2008 год, млн. тенге | Доля,% |
| Розничные займы:  |  |  |  |  |
| -ипотечные займы | 160663 | 15,0 | 158078 | 12,0 |
| -потребительские займы | 161611 | 15,0 | 188542 | 15,0 |
| Оптовая торговля | 223549 | 20,0 | 251654 | 19,0 |
| Строительство | 147908 | 13,0 | 166788 | 13,0 |
| Услуги | 59921 | 5,0 | 134499 | 10,0 |
| Розничная торговля | 87650 | 8,0 | 106063 | 8,0 |
| Сельское хозяйство | 67112 | 6,0 | 73538 | 6,0 |
| Недвижимость  | 40141 | 4,0 | 65793 | 5,0 |
| Металлургия | 29913 | 3,0 | 36009 | 3,0 |
| Пищевая промышленность | 16439 | 1,0 | 25285 | 2,0 |
| Нефть и газ | 30289 | 3,0 | 23297 | 2,0 |
| Транспортные средства | 9679 | 1,0 | 21560 | 2,0 |
| Гостиничный бизнес | 10122 | 1,0 | 14279 | 1,0 |
| Энергетика | 6236 | 1,0 | 11072 | 1,0 |
| Горнодобывающая отрасль | 9343 | 1,0 | 5043 | 0 |
| Машиностроение | 7296 | 1,0 | 4396 | 0 |
| Связь | 1323 | 0 | 1785 | 0 |
| Потребительские товары  | 9683 | 1,0 | 91 | 0 |
| Исследования и разработки | 505 | 0 | - | - |
| Прочее | 17587 | 1 | 15560 | 1,0 |
| Резерв  | 56697 |  | 115052 |  |
| Всего | 1040273 | 100 | 1188280 | 100 |

Приложение Г

Таблица Г1 - Примерный перечень вопросов, задаваемых клиенту кредитным инспектором в ходе личной беседы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Сведения о клиенте и его компании | Перечень вопросов |
| 1 | Вопросы по поводу просьбы о кредите | Какую сумму фирма намерена получить у банкаКаким образом рассчитана эта суммаДостаточно ли аккуратно составлен прогноз финансовых потребностейУчитывают ли условия, на которых клиент хочет получить заем, срок службы активов, финансируемых при помощи займаУчитывают ли условия займа способность клиента погасить кредит в срок |
| 2 | Вопросы связанные с погашением кредита | Как клиент предполагает погашать кредитКакой объем наличности компания получает в ходе операционного циклаИмеется ли у клиента специальный источник погашения кредитаЕсть ли фирмы или частные лица, готовые дать гарантию и каково их финансовое положение |
| 3 | Вопросы по поводу обеспечения займа | Какое обеспечение будет передано в залогКто владелец обеспеченияГде находится обеспечениеНаходится ли оно под контролем клиента (может ли оно быть продано при необходимости)Требуется ли чье-либо особое разрешение, чтобы продать обеспечениеКак и кем была произведена оценка имущества передаваемого в залогПодвержено ли обеспечение порчеКаковы издержки по хранению обеспечения |
| 4 | Вопросы о контактах клиента с другими банками | С какими банками клиент контактирует в настоящее времяОбращался ли он в другие банки за ссудойПочему клиент пришел именно в этот банкИмеются ли непогашенные займы и каков их характер.  |

Приложение Д

Рисунок Д 1 - Организационная структура АО "Народный банк Казахстан"

Общее собрание директоров

Совет директоров

Общества

Председатель совета Директоров

Внутренний аудитор

Правление банка

Риск менеджер

Юрист

Председатель Правления Банка

Секретарь-референт

Отдел по работе с персоналом

Хозяйственный отдел

Заместитель Председателя Правления

Заместитель Председателя Правления

Главный бухгалтер

Начальник Фронт-офиса

Управление координации

Управление информационных технологий

Управление Бухгалтерского учета

Генеральная бухгалтерия

Отдел сводной отчетности

Управление кредитования

Отдел по работе с наличной иностранной валютой

Операционное управление

Отдел Анализа и прогнозирования

Отдел учета банковских операций

Отдел учета небанковских операций

Отдел инкассации

Отдел кассовых операций

Отдел по работе с физическими лицами