

который состоит из субъектов развитых стран. Возможно, что это проявление новой тенденции перестройки мировой экономики на региональной основе (которая не может достичь общего глобального равновесия в силу социокультурной несовместимости разных наций и этносов и ресурсного дефицита), как наиболее целесообразной в современных условиях.

1. Мозиас И. Прямые иностранные инвестиции: современные тенденции // Мировая экономика и международные отношения. 2002. – №1. – С.65-72.
2. Rein hart C., Smith R.T. Temporary Controls on Capital In flows // NBER Working Paper 8422, August 2001.
3. Balance of Payments Statistics Yearbook. International Monetary Fund. 1996. Part. 2. P. 58, 64; 2002. Part 2. P.64,70.
4. Инвестиционные возможности Томской области: <http://www.tomskinvest.ru/opinion.php?mapID=545&itemID=841>
5. International Nepal fellowship: Международное товарищество Nepal <http://www.inf.org>;
6. Главная страница ООН /www.un.org/pubs/whatsnew/e04008/html.
7. Глобализация мирового хозяйства. /Под ред. М.Н. Осьмовой и А.В. Бойченко. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 376 с.

В статье исследованы глобальные и транснациональные тенденции в инвестиционной сфере и установлено, что они проявляются в асимметрии распределения инвестиций между развивающимися и развитыми странами, а также к видоизменению форм инвестиционного процесса, появлению тактического инвестирования, превалирующего внутри мировых финансовых потоков.

One researched global and transnational trends at investment area and determined that they showed up at assymetry of distribution of investions between developing and developed countries and also to modification of investment process forms, appearance of tactical investment, predominating within global financial streams.

Р.Ж. Шалабаева

РОЛЬ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ПРИ ПОСТРОЕНИИ КРЕДИТНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ БАНКОВ С ЗАЕМЩИКАМИ

Казахстан занял 59 место в рейтинге Doing Business 2011, по отчету Всемирного банка. Если сравнить положение предпринимателей Казахстана пять лет назад с нынешним положением и той регулярной средой, которая существует сегодня, можно утверждать что мы продвинулись в улучшении и проведении регулярных реформ. Согласно докладу всемирного банка за последний год Казахстан улучшил законодательство, защиту прав и интересов инвесторов и международную торговлю. В результате страна переместилась вверх на 15 пунктов в рейтинге стран по степени благоприятствования регуляторной базы ведения бизнеса, заняв 59 место среди 183 стран. Исследование Doing Business содержит анализ нормативных актов, регулирующих деятельность предприятий в стране на протяжении всего их жизненного цикла, включая создание компании и ведение деятельности, международную торговлю, уплату налогов и ликвидацию. В докладе Doing Business не оценивается ряд факторов, влияющих на условия ведения предпринимательской деятельности, существенных для компаний и инвесторов. Например, в нем не оцениваются безопасность, макроэкономическая стабильность, коррупция, уровень квалификации или прочность финансовых систем.

В последние годы на Западе возросшее внимание уделялось кредитоспособности отдельных банков, особенно больших многонациональных банков. В связи с тем, что они время от времени используют рынки долговых обязательств (облигации), чтобы увеличить размер обязательств (т.е. расширить кредитную мощь), их качество как заемщиков официально устанавливается независимыми рейтинговыми агентствами. Эти рейтинги периодически

пересматриваются и в зависимости от выводов изменяются вверх более (высокий рейтинг) или вниз (более низкий рейтинг). Рейтинги могут быть изменены внезапно, например, как результат неожиданных благоприятных или неблагоприятных событий или происшествий. Для таких банков цена заимствования средств на рынке в значительной степени устанавливается их рейтингом. Крупнейшими международными рейтинговыми агентствами являются Moody's Investors Service, Standard & Poor's, Fitch IBCA и другие. Задается вопрос, зачем же мы затрагиваем данную тему про рейтинговые агентства и рейтинговые системы, это в первую очередь для того, чтобы каждый предприниматель, мог выбрать самостоятельно надежного банка партнера.

Прекрасно помня опыт банковских кризисов, физические лица и предприятия очень осторожно подходят к выбору банков партнеров, однако эта осторожность проявляется не в четко обоснованной системе критериев принятия решения о выборе контрагента, а скорее в страхе потерять свои деньги в случае банкротства банка. При этом если для частных лиц такая «осторожная спонтанность» еще более менее обоснована, то корпоративным клиентам необходимо гораздо более серьезно подходить к выбору банка: здесь при прочих равных, речь идет о более крупных суммах и о более долгосрочных отношениях. Понятно, что в таком случае выбор банка партнера основывается, как правило на двух составляющих:

- Общая оценка надежности банка
- Конкретные условия обслуживания субъектов малого и среднего бизнеса.

В данной статье можно рассмотреть именно по первой составляющей, а конкретней рассмотрим те показатели, которые способны дать общее представление об уровне надежности кредитной организации. А также о том, можно ли руководствоваться одним параметром, способным дать полноценный ответ на вопрос, стоит ли доверять банку, можно утверждать, что такой параметр существует – это банковский рейтинг кредитоспособности.

Рейтинговая оценка предполагает отнесение банка к одной из заранее сформированных групп с точки зрения уровня надежности. Рейтинг, таким образом является интегральным показателем устойчивости банка, учитывающим многие важные особенности и характеристики его деятельности. И в основе рейтинговой оценки лежит всесторонний кредитный анализ банка-контрагента. При оценке кредитоспособности банка рекомендуется учитывать три блока факторов положение банка относительно внешней среды, финансовые параметры деятельности, а также управленческий аспект деятельности банка (корпоративное управление и процедуры риск-менеджмента).

Внешняя среда может оказать определяющее воздействие на уровень кредитоспособности. Именно поэтому так важно понимать, каково место анализируемой кредитной организации в казахстанской банковской системе в целом. Как известно, банковский сектор в настоящее время является очень сегментированным, и принадлежность банка к той или иной группе (государственных, крупных корпоративных, иностранных банков и проч.) позволяет сделать определенные выводы об уровне его надежности. Далее следует проанализировать масштабы деятельности банка (размер кредитного портфеля, общий объем активов и собственного капитала) и его рыночные позиции (положение в различных сегментах банковских услуг, география филиалов и отделений). В этом блоке также может идти сравнительный анализ основных параметров деятельности данного банка и банков-аналогов.

Финансовый анализ кредитной организации может производиться по данным публичной отчетности. Однако следует сразу оговориться что процедура анализа финансовых соотношений для банка гораздо более трудоемкой, чем для предприятия. Дело в том, что отчетность в привычном смысле – баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и отчет о движении капитала – с точки зрения оценки банка являются не достаточно информативными. Многие важные параметры для расчета финансовых соотношений содержатся в других формах отчетности, которые согласно казахстанскому законодательству, банк должен составлять в обязательном порядке. Центральным показателем при анализе кредитоспособности банка являются уровень его капитала. Банковский капитал – это основной фактор устойчивости, некоторый запас, за счет которого банк способен покрывать

свои риски. Именно поэтому блок коэффициентов, характеризующих достаточность капитала, является наиболее важным. Первый в ряду этих коэффициентов – норматив достаточности капитала, который показывает соответствие уровня собственных средств банка и уровня принимаемого им риски. Однако анализ достаточности капитала не должен ограничиваться нормативом, также следует обращать внимание на структуру и динамику собственных средств, а также на соотношение капитала и других параметров деятельности кредитной организации.

От анализа капитала банка логичным образом вытекает переход к оценке его активов и обязательств. Банковский капитал, с одной стороны, должен обеспечивать покрытие рисков, принимаемых на себя кредитной организацией. Уровень этих рисков отражается в структуре банковских активов. Здесь важно проанализировать как общую картину риска по активам (согласно требованиям НБРК, по уровню риска все активы делятся на 5 групп), так и риск отдельных направления бизнеса. Очень важно обратить внимание на структуру операций банка, а также оценить качество кредитного портфеля и портфеля ценных бумаг. Как уже было сказано, банковский капитал должен обеспечивать покрытие рисков, одним из таких рисков является операционный риск. Существуют рекомендации Базельского комитета в части оценки и создания резервов под операционные риски, мы рассмотрим на примере казахстанского коммерческого банка. Базель II рекомендует три альтернативных метода количественного исчисления операционных рисков:

- метод на основе базовых показателей (BIA),
- стандартизированный метод (TSA),
- методы усовершенствованного исчисления (AMA).

Банки, применяющие базовый метод показателей, должны отчислять (резервировать) определенный объем капитала на ОР – в размере фиксированного процента (обозначаемого буквой α) от среднего годового валового дохода за последних три года. Сумма отчисляемого капитала может быть выражена следующим образом:

$$ORC = \alpha \times GI$$

где $\alpha = 15\%$ - значение, установленное Базельским комитетом;

$GI \square 0$ – годовой валовой доход (базовый индикатор), усредненный за 3 последних года:

$$GI = \sum I_i/n$$

где n - количество лет, в которых значения валового дохода были положительными.

Валовой доход (GI) определяется как сумма чистого процентного дохода и чистого непроцентного дохода:

Валовой доход = (Процентные доходы – Процентные расходы) + (Непроцентные доходы – Непроцентные расходы)

Условия расчета валового дохода:

- в GI сформированные резервы не учитываются (т.е. резервы не уменьшают величину валового дохода);
- операционные расходы, включая плату за аутсорсинг, не учитываются (т.е. они не уменьшают величину валового дохода);
- реализованные прибыль или убытки от продажи ценных бумаг, классифицируемые как «удерживаемые до погашения» и «имеющиеся в наличии для продажи», не учитываются;
- GI не должен включать в себя результат от разовых операций и доход, полученный от страхования.

Можно рассмотреть из трех подходов первый подход на примере, мы взяли банк «А».

Валовой доход (2008) = 9 020 579 – 4 419 013 = 4 601 566

Валовой доход (2009) = 17 350 095 – 16 137 349 = 1 212 746

Валовой доход (2010) = 21 743 767 – 18 862 395 = 2 881 102

$GI = (2 881 102 + 1 212 746 + 4 601 566) / 3 = 2 898 471,33$

$ORC = 8,3 \times 2 898 471,33 \times 0,12 = 2 886 877,44$

Таким образом, банк «А» должен создать резерв 2 886 877,44 тенге для покрытия возможных убытков вследствие возникновения операционного риска (*примечание: расчеты*

были произведены самим автором на основании консолидированной отчетности банка и несет субъективный характер).

Ключевым параметром деятельности банка является ликвидность. При этом следует помнить, что коэффициенты ликвидности (нормативы Н1, Н3, Н4 – мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности соответственно) не являются устойчивыми. Уровень ликвидности банка определяется срочной структурой его активов и обязательств, устойчивостью этой структуры, а также прогнозом текущих и будущих поступлений и платежей.

Схема «активы – обязательства - капитал» дает самое общее представление о финансовом состоянии банка. Однако с тем, чтобы анализ кредитоспособности был полным, необходимо также обращать внимание на способность кредитной организации генерировать прибыль и денежные потоки для покрытия возникающих в будущем обязательств. Таким образом, показатели прибыли и рентабельности также являются неотъемлемой составляющей анализа кредитоспособности банка.

Наконец, последним важным блоком оценки кредитоспособности является анализ корпоративного управления, и в особенности процедур риск-менеджмента. Среди факторов, позволяющих сделать вывод об общем уровне корпоративного управления банка, можно назвать степень его прозрачности банка для внешних инвесторов, квалификацию топ-менеджмента и многие другие характеристики. По большому счету, подходы к оценке банковского корпоративного управления не сильно отличаются от тех подходов, которые используются для оценки КУ в случае предприятия. Однако есть один существенный момент на который следует обратить более пристальное внимание. А именно – насколько развиты процедуры управления рисками в банке. Риск, конечно, присущ любой хозяйственной деятельности, однако банковский бизнес более чувствителен к риск-факторам, чем бизнес реального сектора. Реализация любого из банковских рисков мгновенно приводит к денежным потерям. Именно поэтому так важно понимать, как устроено в банке управление кредитными, рыночными, операционными рисками, а также рисками ликвидности. Кроме того, банковские регуляторы как в Казахстане, так и за рубежом в настоящее время предъявляют более жесткие требования к уровню и качеству процедур управления рисками.

Кроме рассмотренного логического подхода оценки надежности банка существуют альтернативные способы понять, насколько надежным является тот или иной банк. Это рейтинговая система CAMEL и уровень кредитного рейтинга. Попробуем рассмотреть рейтинговую систему CAMEL на примере казахстанского коммерческого банка «В».

1. Достаточность капитала

Коэффициент достаточности (совокупного) капитала = (Капитал / Активы, взвешенные с учетом риска) * 100% = $11\,328\,734 / 67\,376\,557 = 16,8\%$

Коэффициент рискованных активов = Совокупный капитал / Рисковые активы = $11\,328\,734 / 58\,208\,087 = 19,5\%$.

На основании полученных данных оценка достаточности капитала АО «В» равна 1.

2. Доходность банка

Доходность банковских активов = чистый доход / активы = $385\,072 / 67\,376\,557 = 0,0057$

Соответственно рейтинговая оценка 5.

3. Качество активов

Коэффициент эффективности использования активов = (Активы, приносящие доход / Суммарные активы) * 100% = $54\,988\,464 / 67\,376\,557 = 81,6\%$ (при норме 85%)

Коэффициент агрессивности кредитной линии = (Ссудная задолженность / Привлеченные ресурсы банка) * 100% = $2\,016\,156 / 53\,592\,665 = 3,8\%$

По итогам проведенных расчетов оценка качества активов составит 2.

4. Ликвидность баланса банка

Коэффициент соотношения высоколиквидных активов и привлеченных средств = Высоколиквидные активы / Привлеченные средства = $7\,698\,056 / 53\,592\,665 = 14,4\%$

Норматив текущей ликвидности = (Высоколиквидные активы / Обязательства до востребования) * 100% = $7\,698\,056 / 15\,135\,984 = 50,8\%$

Коэффициент структуры привлеченных средств = (Обязательства до востребования / Привлеченные средства)*100% = 15 135 984 / 53 592 665 = 28%

По итогам расчетов коэффициентов ликвидности оценка данного банка по критерию ликвидности баланса составляет 2.

5. Качество управления

По данному критерию с позиций эффективности руководства деятельностью банка целесообразно выставить оценку 3. Деятельность администрации оценивалась по таким параметрам, как профессиональная компетентность, способность к лидерству и руководящей работе, соблюдение правил ведения банковской деятельности, способность планировать и реагировать на изменяющиеся обстоятельства и т.п.

Определим сводный рейтинг банка – $(1+5+2+2+3) / 5 = 2,6$

Сводный рейтинг = 3 (2,5-3,4) (Посредственный)

- наличие финансовых, операционных или технических слабостей, варьирующих от допустимых уровней до неудовлетворительных

- уязвим при неблагоприятных изменениях экономической ситуации

- может легко разориться, если принимаемые меры по преодолению слабостей оказываются неэффективными

- дополнительное вмешательство органов банковского надзора с целью устранения недостатков.

Данную оценку по рейтинговой системе делают представители органов банковского надзора, сводный рейтинг дает банковскому супервизору ясное представление о том, является ли банк в целом «хорошим», «удовлетворительным», «достаточным», «критическим» или «неудовлетворительным». Мы лишь попытались понять и разобраться в данной рейтинговой системе для общего представления рейтинговой системы CAMEL.

В целом рейтинг по сути учитывает все перечисленные выше параметры, а также ряд других характеристик, способных оказывать влияние на кредитоспособность банка. Практическая ценность рейтингов подтверждается тем, что они уже много лет используются в качестве одного из важных и наиболее удобных критериев принятия решения при выборе бизнес - партнеров либо направлений инвестирования.

Ценность рейтингов для внешних пользователей определяется тремя ключевыми факторами: авторитетом рейтингового агентства, уникальностью используемой методики оценки кредитоспособности и возможностью агентства использовать непубличную информацию деятельности банка для выставления рейтинга. Последний фактор означает, что многие характеристики деятельности, которые банк не раскрывает рынку, он будет готов раскрыть рейтинговому агентству (на условиях конфиденциальности), и впоследствии полученная информация найдет отражение в уровне присваемого рейтинга. Взаимодействие и конкуренция между агентствами разных уровней являются важным параметром жизнеспособности рейтингования в целом. Ведь именно конкурентное давление дает агентствам стимул и возможность быть независимыми, а также стремление совершенствовать существующие методики оценки кредитоспособности и адаптировать их к особенностям казахстанского банковского рынка. Если репутация агентства, по большому счету. Является чисто институциональным фактором, способным лишь косвенно отражаться на качестве выставляемого рейтинга, то методы и процедуры присвоения рейтинга – параметры куда более важные. При оценке уровня кредитоспособности специалисты рейтингового агентства в тесном взаимодействии с представителями банка оценивают как финансовые соотношения, так и качественные параметры деятельности кредитной организации. Уникальность методики заключается не только в общих схемах и алгоритмах анализа, но и в широком использовании экспертных оценок. Именно поэтому в сфере рейтинговых услуг очень важно качество специалистов работающих с банком по присвоению рейтинга.

Таким образом, важность рейтинга с точки зрения добавления новой информации постепенно снижается, произвести оценку и выбор партнера можно и с помощью общей эрудиции. Вместе с тем, спрос на рейтинговые продукты по-прежнему высок, это связано с

тем, что авторитет агентства и уникальность методики по-прежнему позволяют создавать новый аналитический инструмент, на основе которого можно четко и быстро получить представление об уровне надежности партнера. И с этой точки зрения ценность рейтингов будет только возрастать.

1. Челекбай А.Д. Риск-менеджмент в денежно-кредитной и инвестиционной деятельности: теория, мировой опыт и практика Казахстана. – Алматы: Экономика, 2007.
2. Банковское дело. Учебник /Под ред. О.И. Лаврушина. – М., 2007.
3. Рамазанов Н. Переоценка ценностей//Деловая неделя № 35, 2010.
4. www.bankir.kz
5. www.bankinfo.kz
6. www.kase.kz

Мақалада рейтинг жүйесінің қазіргі таңда несиеқабілеттілікті бағалауда өте маңызды құрал болып табылатындығы дәлелденді. Халықаралық деңгейдегі рейтингтік агенттіктер және рейтингтік жүйелер қарастырылып көрсетіледі. Сонымен қатар CAMEL рейтингтік жүйесі банк мысалында талданып қарастырылады. Жалпы рейтингтік бағалау бизнес партнерді таңдауда өте маңызды құрал болып табылады, сол себепті отандық рейтингтік агенттіктердің дамуларына жол ашуды қазіргі таңда маңызды мәселелерге айналдыру керек.

In this article were considered a few problems concerning rating system which are used in world practice, also in his article we tried to show in example form the meaning of CAMEL rating system. We know that demand for rating products is high, because it is a real analytical implement which gives us an opportunity to determine a financial position or situation of bank and other financial organizations. Rating is very important in choosing a business partner, in this way were offered some systems which can be used in practice.

Ж.Б. Казбекова

МОДЕРНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В послании Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана отмечено, что «Мировой финансово-экономический кризис повлиял на темпы роста экономики, но не остановил наше развитие. Накопленный экономический потенциал обеспечил нам устойчивость в труднейших кризисных баталиях последних трех лет. Мы защитили финансовую систему страны, спасли системообразующие банки». В этой связи сохраняется актуальность модернизации финансовой системы Казахстана, быстрейшая её адаптация к условиям происходящего финансового кризиса [1].

Как известно радикальные рыночные реформы на постсоветском пространстве впервые начались в России, когда 2 января 1992 года правительство Б. Ельцина – Е. Гайдара отменило директивные цены и объявило о начале политики либерализации экономики. Казахстан, находившийся тогда в рублевой зоне, в полной мере ощутил все тяготы экстремальной ситуации, возникшей в результате предпринятых действий.

Сегодня Казахстан стоит перед сложным выбором будущего своей финансовой системы. Здесь могут быть как минимум два подхода. Первый подход - формирование финансовой модели национальной экономики Казахстана по рекомендациям международных валютных организаций на принципах «Вашингтонского консенсуса». Это именно то направление, по которому Казахстан, Россия, другие страны с переходной экономикой идут последние пятнадцать лет, пытаясь свести концы с концами, все больше и больше погружаясь в долговую кабалу. В этом случае государство формулирует лишь общие законы, по возможности защищает права собственности, осуществляет надзор за предприятиями финансового сектора.