



VII Международная студенческая
научно-практическая конференция

*«Молодые акулы
бизнеса»*



International
Academy of
Business

YOUNG SHARKS OF BUSINESS

БИЗНЕСТІҢ ЖАС ТАРЛАНДАРЫ

МОЛОДЫЕ АКУЛЫ БИЗНЕСА

Collection of articles

Мақалалар жинағы

Сборник статей

Almaty, April 28, 2014
Алматы қ., 2014 жылдың 28 сәуірі
г. Алматы, 28 апреля 2014 г.

**Международная
Академия
Бизнеса**

СБОРНИК СТАТЕЙ

**VII Международной студенческой
научно-практической конференции
«Молодые акулы бизнеса»**

28 апреля 2014 года

Алматы, 2014

УДК 378
ББК 74.58
М75

Редакторы:

Шакирова С.М., к. филос. н. - редактирование статей на русском языке, подготовка сборника к печати

Абдрасилова Г.З., к. филос. н. - редактирование статей на казахском языке

Все статьи прошли проверку на уникальность текста в системе Advego Plagiatus v.1.2. (не ниже 60%).

Сборник статей VII Международной студенческой научно-практической конференции «Молодые акулы бизнеса» - Алматы, 28 апреля 2014 г./ Международная Академия Бизнеса – 396 с.

ISBN 978-601-7470-20-3

Настоящий сборник предназначен для студентов, магистрантов, молодых исследователей, интересующихся актуальными экономическими проблемами Казахстана, теорией и практикой современного менеджмента, учета, аудита, финансов, философии бизнеса и межкультурных коммуникаций.

УДК 378
ББК 74.58

ISBN 978-601-7470-20-3

Содержание

№	Автор	Название статьи	Научный руководитель	Вуз	Стр.
Секция 1. Финансово-кредитные возможности для экономики и бизнеса					
1	Абдигалиева Меруерт Ериковна	Кризис в банковской системе. Мировой опыт выхода из банковского кризиса	нет	Казахский Экономический Университет имени Т.Рыскулова, "Финансы", магистратура, 2 курс	17
2	Акажанова Индира Маратовна, Копбаева Лаура Турсыновна	IPO in the Republic of Kazakhstan: does it help to develop the economy nowadays?	Базарбекова А.Д.	International Academy of Business, "Finance", 3 rd year	19
3	Алибаева Асель	Проблемы кредитования розничного бизнеса и пути совершенствования	Бирмагамбетов Т.Б	Международная Академия Бизнеса, «Финансы», магистратура	21
4	Алпысбай Беглан Рымбекович	Условия для развития малого и среднего бизнеса в Казахстане	Тастандиева Н.Б.	Международная Академия Бизнеса «Финансы», 4 курс	25
5	Байбосынова Умит Мейрбекқызы	Коммерческие банки на рынке ценных бумаг	Рудосельская Н.В.	Международная Академия Бизнеса, «Финансы», 2 курс СПО	29
6	Байзолданова Аида Дильшадовна	Проблемы банковского сектора Республики Казахстан на современном этапе	Рудосельская Н.В.	Международная Академия Бизнеса, «Финансы», 3 курс	31
7	Бакиев Абдурашид Аркенович	Проблемы привлечения сбережений населения РК	Касенова Г.Е.	Международная Академия Бизнеса, «Финансы», 3 курс	33
8	Бақытбекова Айдана Бақытбекқызы	Оптимизация инвестиционного портфеля с использованием модели Conditional Valueat Risk	Абдикадирова Г.Т.	Магистратура Национального Банка РК при КазЭУ имени Т.Рыскулова, специализация «Финансовый риск-менеджмент», 2 курс	37
9	Бекен Казыбек Мухитулы	Взаимозависимость футбольной экономики и общей экономики Казахстана	Рудосельская Н.В.	Международная Академия Бизнеса «Финансы», 2 курс СПО	40
10	Благовестная Мария Андреевна	Методы снижения финансовых рисков на предприятии	Садыкова Р. Б.	Международная Академия Бизнеса, магистратура «Финансы», 1 курс	44

Алибаева А.
*Международная Академия Бизнеса,
«Финансы», магистратура
г.Алматы*

Научный руководитель:
Бирмагамбетов Т.Б., к.э.н., ст.
преподаватель

Проблемы кредитования розничного бизнеса и пути его совершенствования

В период происходящих сегодня в нашей стране кризисных явлений перед банковской системой как субъектом экономических отношений возникают проблемы для восстановления нормального функционирования экономики и определения оптимальных путей развития. В этих условиях финансовые институты ставят перед собой цель максимального охвата банковскими продуктами и услугами как юридических лиц, так и физических лиц. Финансирование юридических лиц направлено на прямое воздействие на технологические процессы в стране, тогда как кредитование физических лиц косвенное влияние путем развития в определенной степени росту платежеспособного спроса населения, дифференциации имеющегося спектра банковских рисков.

На текущий момент дальнейший рост банковского бизнеса невозможен без серьезных качественных преобразований коммерческих банков, особенно в части развития розничных услуг, которое имеет высокий тренд развития. В жесткой конкурентной среде (как между самими банками, так и между банками и небанковскими финансовыми посредниками), в условиях ограниченности ресурсов, сегодня побеждают те финансовые институты, которые ориентированы на использование в своей деятельности наиболее современных и эффективных технологий банковского бизнеса и управления [1, с. 52].

Развитие розничных технологий является одним из основных факторов, стимулирующих банки на современном этапе к выделению розничного бизнеса в отдельное направление. Подобная реструктуризация будет способствовать повышению эффективности управления розничным бизнесом, оптимизации бизнес-процессов и качества обслуживания клиентов, поскольку даст возможность адекватного планирования, контроля и оценки рентабельности операций и деятельности подразделений.

В данный момент в наиболее выигрышном положении оказались те банки, которые за благовременно хоть как-то развивали свою филиальную сеть и не отстранялись далеко от широких слоев населения. Но заметная активность началась только в нынешнем году, когда крупнейшие банки стали объявлять о серьез-

ных планах по развитию розницы.

Связано это с тем, что в последнее время цена на деньги на зарубежных рынках существенно выросла, и банкам необходимо использовать внутристрановые ресурсы. Другой фактор необходимости развития розничного сектора – и крупные компании сегодня ищут отличные от кредитования формы финансирования, а кредитование все больше становится уделом малого и среднего бизнеса. Банковская конкуренция в этом сегменте обещает быть очень жесткой. Потому как, если раньше банки первой тройки активно занимали деньги за границей и не обращали внимания на некоторое снижение доли на рынке депозитов, то банки второго эшелона, напротив, черпали ресурсы с розничного рынка. И теперь они могут стать достойными конкурентами крупнейшим банкам. К тому же в последующие годы банки будут работать в той доле рынка, которую сейчас успеют занять, поэтому стоит активизировать все ресурсы.

Банки стали разрабатывать маркетинговые стратегии для своих розничных продуктов и прибегать к более массовым средствам рекламы. Поскольку теперь они имеют дело с потребителями, читающими разные газеты, смотрящими различные программы, посещающими разные места, в отличие от вполне однозначной целевой группы, которая была раньше. Отдельные продукты требуют отдельных средств и методов рекламы. И реклама только, например, в центральных СМИ уже не приносит необходимого эффекта. Стоит отметить, что на привлечение депозитов реклама влияет больше, чем на выдачу кредитов [1, с. 71].

К тому же приходится много внимания уделять маркетинговым исследованиям, по которым нет базы данных и отсутствует динамика для статистических. Сейчас банки в основном действуют по интуиции, основываясь на поверхностных данных и часто опираясь на зарубежный опыт.

При этом уровень финансовой грамотности населения является недостаточным, вследствие чего потребителям сложно выбрать необходимый продукт и оценить предоставляемые условия. Вместе с этим вывод новых банковских продуктов и услуг зависит от имиджа банка или его бренда.

Банкам становится все труднее конкурировать по процентным ставкам, поэтому приходится отменять залоги, уменьшать количество предоставляемых документов, проводить различные розыгрыши, вводить программы лояльности. Доля небольших кредитов, не обеспеченных залогом, теперь будет расти. Некоторые банки дошли до того, что уже просто обзванивают жителей города и предлагают беззалоговые кредиты.

«В ближайшие годы конкуренция на рынке банковской розницы будет только усиливаться, – считает Алма Исимбаева, директор департамента развития розничного бизнеса АО «Цеснабанк». – Например, учитывая, что условия розничного кредитования, предлагаемые банками, будут аналогичными, банки будут делать акцент на сокращении сроков кредитного процесса путем автоматизации: от первого впечатления, полученного клиентом от консультации у кредитного менеджера фронт-офиса, процесса рассмотрения кредитной заявки и до последующего обслуживания кредита с возможностью быстро обрабатывать информацию о клиенте.

В условиях развития розничного банкинга перед банком встает задача совершенствования системы скоринг-решений по кредитным заявкам для ускорения процесса рассмотрения заявки, и в случае несоответствия параметров клиента запрашиваемому кредитному продукту предусмотреть возможность в системе скоринг-решений предложения клиенту альтернативного кредитного продукта. Кроме того, одним из условий поддержания конкурентоспособности банка на розничном рынке являются большие инвестиции в IT технологии» [2, с. 44].

Банкам также приходится активно конкурировать за деньги населения с другими финансовыми организациями, предлагающими эти деньги инвестировать.

АО «Казкоммерцбанк» (Алматы), являясь ведущим игроком на рынке розничного кредитования и располагая самой обширной сетью каналов продаж в Казахстане, продолжает демонстрировать уверенный рост доходов, когда чистая прибыль увеличилась с 861 млн. тенге в 2011 г. до 14010 млн. тенге в 2013 г. Общий портфель розничных кредитов АО «КазКоммерцБанк» составляет 314,2 млрд. тенге (приблизительно 2,7 млрд. долларов США), занимая 20% общего рынка по данным на 31 марта 2013 г. Стратегическим направлением АО «КазКоммерцБанк» на рынке розничного бизнеса является увеличение объемов продаж высокодоходных потребительских кредитных продуктов, включая, в частности, «экспресс» кредиты, не обеспеченные кредиты, на рынке продаж которых, по мнению Банка, он уже занимает лиди-

рующую позицию. По данным на 31 марта 2013 г., число индивидуальных заемщиков Банка составило приблизительно 1,6 млн. человек, при этом банком были рассмотрены 4,5 млн. заявок на получение кредита от частных лиц в Казахстане. Высокие показатели Банка в розничном бизнесе в течение последних нескольких лет принесли значительную прибыль и позволили АО «Казкоммерцбанк» улучшить позицию на рынке Казахстана. Банк занимает третье место среди крупнейших банков Казахстана по уровню общих активов и объему выданных кредитов, по данным на 31 марта 2013 г.

Акцентируя внимание в своей деятельности на розничном кредитовании, Банк поднялся в рейтингах с 10 места с объемом выданных розничных кредитов в 9011 млн. тенге на 31 декабря 2011 г. до 1 места с объемом выданных розничных кредитов в 314168 млн. тенге в 2013 году. В результате такого быстрого роста, доля розничного кредитования в структуре кредитного портфеля банка увеличилась за тот же период с 15% до 45%.

Еще одним приоритетным направлением деятельности АО «Казкоммерцбанк» является кредитование субъектов малого и среднего бизнеса, которое являлось традиционно сильной стороной Банка и обеспечивающее более высокую доходность по сравнению с корпоративным сектором. На 31 марта 2013 г. объем кредитного портфеля в этом сегменте составил 187.515 млн. тенге (по данным НБК), позволяя занять, по мнению Банка, одно из лидирующих положений на рынке Казахстана в этом сегменте. Как и в потребительском кредитовании, Банк использует передовые технологии и методики расчетов кредитных рисков, позволяющие оценить кредитные риски и выдать кредит в максимально короткие сроки [3, с. 80].

Одним из основных мероприятий, которые проводил АО «Казкоммерцбанк» при внедрении продукта-лидера, было введение эффективной скоринговой модели, которая определяла степень платежеспособности и кредитоспособности заемщиков. Методика оценки кредитного риска посредством скоринговой системы позволяла и позволяет сейчас банку посредством набора различных коэффициентов и признаков, характеризующих заемщика, определить возможность получения кредита и вероятность возврата данного кредита. На сегодняшний день банк является лидером в области розничных продаж, он использует передовые технологии и использует два основных момента при определении платежеспособности у заемщиков. Банк обращается непосредственно в государственный центр по выплате пенсий, обращается к их базе данных, посредством ко-

торой можно определить все возможные риски по наличию пенсионных отчислений. Таким образом, проверяется его регулярность и полнота проводимых платежей от работодателя. Также для оценки кредитоспособности и платежеспособности заемщика используются запросы в первое кредитное бюро, при рассмотрении кредитных отчетов которого используется информация, предоставляемая данным кредитным бюро.

В настоящее время в Казахстане быстрыми темпами развивается кредитование частных лиц: это и выдача потребительских кредитов, и ипотечное кредитование, и кредитование при помощи пластиковых карт. В целом, индивидуальные кредитные риски по каждой из сделок достаточно невелики, но при недостаточном качестве кредитного контроля подобные риски в совокупности могут представлять для банка существенную проблему. Ситуация на рынке такова, что в настоящее время банки имеют возможность «снятия сливок»: это возможно благодаря низкому уровню конкуренции на рынке потребительского кредитования и росту благосостояния населения. Поэтому возможно проводить жесткую кредитную политику, не снижая доходности и не теряя доли рынка. Мировая практика показывает, что сложности роста начинаются тогда, когда конкуренция возрастает, и для сохранения и увеличения доли на рынке приходится идти по пути смягчения кредитной политики.

Смягчение кредитной политики в сфере кредитования частных лиц происходит на основе анализа социально-экономических статистических данных и макроэкономических прогнозов и с учетом опыта работы кредитной организации (например, одним из источников информации для принятия решения о смягчении кредитной политики в розничном кредитовании служит «анализ отказов»). «Анализ отказов» означает следующее: в банке накапливаются данные о причинах отказов в кредитовании частных лиц на основе анализа стандартных кредитных заявок, по которым принято отрицательное решение; исходя из складывающихся макроэкономических условий, изменений в действующем законодательстве и анализа конкурентов, принимается решение о возможности смягчения условий кредитования по количественным и качественным параметрам. В результате принимается или не принимается решение о смягчении кредитной политики с учетом профиля рисков банка. Если решение о смягчении кредитной политики принимается, то основное внимание, как и при обычном порядке ведения бизнеса, уделяется оценке соотношения рентабельность в совокупности с динамикой доли

банка на рынке [3, с. 91].

Очевидно, что за экономическим подъемом следует спад, что ведет к ухудшению качества кредитного портфеля банков. Особенно сильно это сказывается на тех банках, кто своевременно не ужесточил кредитную политику с учетом изменений экономического цикла. Другая проблема - кредитные банковские продукты, особенно ипотечные кредиты рассчитаны на длительный срок, поэтому ужесточение кредитной политики оказывает позитивное воздействие на качество активов через некоторое время. Естественно, что западные банкиры в своей работе используют различные математические модели для анализа и прогноза развития розничного бизнеса: за многолетнюю практику накоплен большой объем статистических данных и аналитических материалов: это способствует снижению кредитных рисков. Работающие на рынке банкиры РК не обладают таким объемом статистических и макроэкономических данных, поэтому возможные негативные последствия ошибок в управленческих решениях по кредитной политике в розничном бизнесе могут быть более значительными, чем у западных коллег. Вероятно, на ближайшее десятилетие будут оптимальными более жесткие, чем в практике развитых стран, подходы к кредитованию частных лиц. Кроме того, преимущества получают те банки, которые выделяют достаточные ресурсы на накопление и анализ статистических данных в части розничного бизнеса.

Другая актуальная проблема в части рисков розничного банковского бизнеса - мошенничества и другие виды преступной деятельности. Согласно информации Би-Би-Си, в 2009 году потери от мошенничеств в сфере обращения пластиковых карт составили 300 млн. долларов США, при этом прогнозируется их рост за ближайшие 5 лет до 800 млн. долларов США. Проблема актуальна и для Казахстана, и для России, тем более, что кредитование физических лиц путем использования пластиковых карт представляет большой интерес для банкиров, так как способствует снижению операционных расходов по обслуживанию бизнеса.

Таким образом, развитие кредитования частных лиц в условиях развития современных информационных технологий должно учитывать возникающие операционные риски, связанные с мошенническими действиями. Поэтому разработка и внедрение нового высокотехнологичного продукта для физических лиц должны находиться под контролем службы экономической безопасности. По мнению автора, рост подобных преступлений можно ограничить путем единых действий банковского сообщества и правоохранительных органов, тем более, что

борьба с подобными преступлениями требует существенных затрат и высокой квалификации. Разумеется, что безукоризненное выполнение банковскими служащими установленных процедур также способствует снижению всех видов операционных рисков.

Источники:

1. www.economic-crisis.ru // Банковский кризис в России: причины, последствия кризиса банковской системы – 2008
2. www.wikipedia.org
3. www.krizis-kopilka.ru // Список банков, которые спасут от кризиса
4. www.polit.nnov.ru // Технология выхода из мирового кризиса: избавление банков от «токсичных» активов (хроника текущего мирового кризиса – 33)
5. www.be5.biz // Банковские кризисы: факторы возникновения и особенности формирования в условиях современной экономики