

**Международная
Академия
Бизнеса**

**УПРАВЛЯТЬ СОБОЙ –
УПРАВЛЯТЬ БИЗНЕСОМ –
УПРАВЛЯТЬ ВРЕМЕНЕМ**

**ӨЗІҢДІ БИЛЕУ, БИЗНЕСТІ
МЕҢГЕРУ, УАҚЫТТЫ ИГЕРУ**

**MANAGE YOURSELF,
MANAGE YOUR BUSINESS,
MANAGE YOUR TIME**

**Сборник статей слушателей
магистерских программ МАБ
специальностей «Менеджмент»
и «Финансы»**

**ХБА магистранттарының
мақалаларының жинағы**

**Collection of articles
by Master Program students**

Алматы, 2013

УДК 005
ББК 65.290-2
У 67

Редакционная коллегия

Никифорова Н.В. — д. э. н., профессор, директор Департамента магистерских программ МАБ

Елубаева Ж.М. — д. э. н., профессор, и.о. заведующей кафедрой «Финансы» МАБ

Арын А. — ст. преп. кафедры «Финансы» МАБ

Шалбаева Ш.Е. — к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг»

Шакирова С.М., к. филос. н., директор Центра исследований и развития МАБ

Сапаргалиев Д.Б. — заместитель директора Центра исследований и развития

Коржова С.И. — координатор Департамента магистерских программ МАБ

Все статьи прошли проверку в системе AdvengoPlagiatusv.1.2.

У 67 Управлять собой — управлять бизнесом — управлять временем: Сборник статей слушателей магистерских программ МАБ специальностей «Менеджмент» и «Финансы». Алматы, Международная Академия Бизнеса — 148 с.

ISBN 978-601-80340-8-4

УДК 005
ББК 65.290-2

ISBN 978-601-80340-2-2

© МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА, 2013

20.	Никитин М.М.	Модель управление взаимоотношениями с клиентами и партнерами	Никифорова Н.В., д.э.н., профессор	66
21.	Печенегин О.И.	Методы управления персоналом: преимущества и недостатки	Никифорова Н.В., д.э.н., профессор	69
22.	Рамаданова Ф.С.	Корпоративные университеты, как современная тенденция бизнес-образования	Калиева С.А., д.э.н, ассоц. профессор	71
23.	Руденко В.И.	Система снабжения республиканских государственных предприятий и государственных учреждений	Ахмедьярова М.В., д.э.н. профессор	75
24.	Слученкова М.Е.	Перспективы управления развитием малого и среднего предпринимательства в Казахстане	Темирбекова А.Б., д.э.н., профессор	78
25.	Таирова Л.Е.	Особенности системы менеджмента в вертикально-интегрированных нефтяных компаниях	Сохатская Н.П., к.э.н., доцент	80
26.	Тен М.Э.	Внедрение системы «Total productive maintenance» как мера оптимизации оперативного управления производством на предприятии	Темирбекова А.Б., д.э.н., профессор	83
27.	Турсунова Т.И.	Формирование культуры толерантности обучающихся вузов	Таяуова Г.Ж., Ph.D	81
28.	Хакимова А.З.	Современные методологические подходы к лидерству	Никифорова Н.В., д.э.н., профессор	91
29.	Цой Ю.Р.	Методы выявления конкурентных преимуществ в банке	Смыкова М.Р., к.э.н., доцент	93
30.	Шадиева А.Б.	Управление изменениями	Калиева С.А., д.э.н., профессор	98
31.	Янковская В.Т.	Особенности управления малыми группами на предприятии	Таяуова Г.Ж., Ph.D	101

ЧАСТЬ 2. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В КАЗАХСТАНЕ

1.	Адырова Г.С.	Кәсіпорынның активтерін басқару стратегиясы	Шакбутова А.Ж., э.ф.д., профессор	106
2.	Алисултанов Р.З.	Управление «сомнительными» кредитами	Садыкова Р.Б.	109
3.	Байниязова Д.Ф.	Современные тенденции построения бюджетной системы Республики Казахстан	Елубаева Ж.М., д.э.н., профессор	111
4.	Калдарова А.Т.	Оценка кредитоспособности заемщика. Технология Data mining	Баишев Б.Т.	114
5.	Косдаулетов Б.Б.	Финансовые инструменты повышения конкурентоспособности компании	Интыкбаева С.Ж., д.э.н., профессор	117
6.	Куанышева А. Б.	Особенности разработки и реализации финансовой стратегии компании	Серикбаева Ж.Д., к.э.н., доцент	120
7.	Лизунова Е.И.	Сущность и классификация денежных потоков организации	Елубаева Ж.М., д.э.н., профессор	123
8.	Мищенко С.С.	Международный финансовый рынок и его влияние на экономику Казахстана	Джаксыбекова Г.Н., д.э.н. доцент	128

Управление «сомнительными» кредитами

В результате мирового кризиса, с которым Казахстан столкнулся в конце 2008 года, при вступлении в стадию экономического спада с трудом, но все же сохранилась функционирующая банковская система.

В результате этого впервые в казахстанских банках накопились кредиты, выданные на коммерческой основе, но более не приносящие чистый доход. Но даже если кредит не приносит чистый доход, он все еще имеет некоторую остаточную стоимость.

При желании максимизировать остаточную стоимость необходимы другие способы, нежели те, что используются в управлении проблемными кредитами. Это способствует появлению специализированных учреждений, занимающихся приобретением таких кредитов у банков. Из этого следует то, что ликвидный и прозрачный рынок может возникнуть только, если подходы к оценке активов будут сопоставимы у всех его участников.

Деятельность банка связана с различными рисками (операционный, кредитный, рыночный и т.д.), которые появляются при взаимодействии с внешней средой банка. Кредитный риск, то есть возможность невозврата кредитов, выданных банком, является самым опасным для функционирования кредитных учреждений.

Именно поэтому главным в банковском деле является управление кредитным рисками. Большое число банкротств кредитных учреждений является следствием неграмотной политики руководства банка и формирования кредитного портфеля.

Наиболее важным элементом в управлении кредитными рисками является эффективная работа банка с сомнительными кредитами. Минимизировать потери помогает эффективная стратегия по оздоровлению баланса кредитных организаций путем реструктуризации сомнительных кредитов, что является крайне важным в свете глобальной тенденции снижения эффективности банковского бизнеса.

Для Казахстана сложность управления проблемными кредитами повышает его значимость, так как показатели сомнительной и просроченной задолженности по кредитным портфелям банков Казахстана по разным оценкам, превышают степень подобных характеристик банков в развитых странах [1].

Именно по данной причине, а также исходя из основ мировых практик и процедур,

осуществляемых в банковской сфере для снижения рисков, Национальный Банк РК всегда указывает казахстанским банкам на необходимость улучшения управления рисками в целом, но прежде всего кредитными рисками.

Банки постоянно имеют дело с заемщиками, которые не могут платить по своим долгам. В связи с этим были разработаны соответствующие процедуры для сбора таких долгов и реализации залогов по этим долгам. Роль в этих процедурах третьих лиц (коллекторских агентств) и небанковских инвесторов является сравнительно новым явлением.

В частности, это приводит к становлению прозрачной и активной торговли проблемными кредитами. Сам финансовый кризис этот процесс ускоряет. Поскольку во время кризиса бурно растет количество проблемных заемщиков, появляется все больше и больше сомнительных кредитов, имеющих способы работы с ними не достаточно.

В ходе реализации кредитной политики банка в области обеспечения возвратности кредита существенное значение имеет работа с «сомнительными» кредитами.

Управление «сомнительными» кредитами является одним из наиболее важных моментов банковской практики. Правильный выбор способов борьбы с «сомнительным» кредитами это не только залог успешных решений отдельных конфликтных ситуаций, но и стабильность, а также репутация банка.

Сомнительные кредиты часто являются результатом финансового кризиса у клиента. Такой кризис обнаружиться может внезапно, но постепенно он развивается. По мере его развития появляются слабые симптомы (внутренние и внешние) его наступления. Кредитные офицеры являются начальной «линией обороны» против вероятных потерь банка [2].

Ухудшение качества кредита необходимо обнаружить на ранних стадиях, когда кредит все еще остается сомнительным, пока у банка есть варианты решения для улучшения ситуации с таким кредитом. Банки должны приложить все усилия для того, чтобы кредит не перешел из сомнительного в проблемный. В кредитной политике банка должны быть четко определены действия по борьбе с сомнительными кредитами.

В настоящее время Казахстан не имеет ни банков, ни системы в целом, обладающей до-

статочным количеством подготовленных и опытных специалистов по работе с проблемными кредитами.

Финансовая практика показывает то, что эффективность управления финансовыми сделками в больших объемах в банках повышается при наличии опытных специалистов. Отсутствие профессионалов по управлению проблемными кредитами в большинстве казахстанских банков является следствием неэффективной стратегии по управлению неработающими кредитами.

Одним из основных путей решения этой проблемы является участие в работе профессиональных специалистов для успешного проведения стратегии банка, а также формирование взаимодействия коллекторских агентств и служб банка.

В связи с ростом проблемных кредитов, банки должны уделять больше внимания на рынке потребительского кредитования. Данный раздел розничного кредитования направлен на погашение кредита в короткие сроки и предназначен в основном для одноразового использования кредитного продукта клиентами [3].

Тем не менее, несмотря на низкий уровень отсрочки по кредиту и привлекательности бизнеса, этот сегмент не в состоянии заменить в масштабах банковской системы корпоративного кредитования. Препятствием тут является экономическое сдерживание роста потребительского кредитования.

Можно предложить ряд мер, направленных на сохранение и укрепление своих лидирующих позиций на рынке розничных банковских услуг, снижение задолженности:

- расширять и далее совершенствовать спектр продуктов и услуг для клиентов, которые отвечают рыночным тенденциям;
- постоянно совершенствовать системы управления рисками;
- изменять и совершенствовать методы работы с просроченными задолженностями для повышения качественных показателей кредитного портфеля.

Основное направление банка в работе с плохими кредитами - это реструктуризация. Преимущества инструментов реструктуризации очевидны для всех. Заемщикам, которые переживают трудные времена, это дает возможность сохранить хорошую кредитную историю. Для банков, решение проблем ликвидности и поддержания качественной базы клиентов.

Для коллекторов, которые обеспечивают себе высокий уровень положительно решенных проблемных случаев при меньших затратах на классические взыскания. Но, несмотря на вышесказанное, понятно, что конечная эффективность предложенных и принятых комплексов мер будет отражать только определенная практика его использования.

Ситуация кризиса привела к определенному признанию коллекторских агентств банками, которые ранее полностью игнорировали роль коллекторов по взысканию проблемных задолженностей. Кроме этого, многие из банков подтверждают, что коллекторские агентства стали необходимой частью процесса банковского бизнеса, который не должен исчезнуть и после кризиса.

В самой кредитной политике должно быть ясно изложено, что банку необходимо делать с плохими кредитами, необходимо сосредоточить внимание на следующем постулате - проблемные кредиты неотъемлемо являются частью банковского бизнеса. Это говорит о том, что во всех кредитных учреждениях должна быть построена полная система для борьбы с проблемными кредитами [4].

Определенные подразделения банка должны постоянно контролировать заемщиков, необходим анализ финансово-экономической ситуации, выявлять признаки неблагоприятного состояния, и в случае проблемных кредитов принять меры, чтобы предотвратить убытки.

Одной из основных задач казахстанской банковской системы в течение ряда лет и на будущее, является ограничение роста сомнительных кредитов и доведение их до такого уровня, который обеспечивает формирование устойчивого и безопасного развития банков.

Источники:

1. Сейткасымов Г.С. Банковское дело. Алматы «Каржы-каражат», 2009
2. Богданова С. Эффективные экономики строятся на принципах кредитования Банковское дело, №12, 2011
3. Кузгибекова С.Б. Критерии управления банковскими ресурсами // Банки Казахстана №12 (90), 2008
4. Манатаев Р.Е. Методы обеспечения возвратности кредитных ресурсов банка // Вестник АО «БанкЦентрКредит», №5, 2009