

привлечения ресурсов о выданных кредитах должны реально оценить ликвидность, кредитоспособность и финансовую устойчивость заемщика.

При оценке кредитоспособности, прежде всего, следует учитывать показатели, которые характеризуют деятельность заемщика с точки зрения обеспеченности им погашения суммой задолженности. Во многих странах для этого кредиторам для получения достоверной информации о заемщике существуют региональные кредитно-информационные бюро (специальные фирмы), которые собирают информацию о заемщике (всю кредитную историю, рейтинг, репутацию и т.д.). Так например, в США действует более трех тысяч таких бюро, которые распространяют кредитными историями огромного количества корпоративных и физических лиц, обратившихся когда-либо за получением кредита. Подобные службы должны появляться и у нас по мере внедрения рыночных преобразований.

В зарубежной практике существует множество различных методов и способов оценки финансового положения заемщика по кредитоспособности. Так например, в практике работы банков США применяются так называемые "правила 5С", в которых критерии отбора клиентов (заемщиков) обозначены словами, начинающимися буквой "С":

- Характер заемщика (character)
- Способность заимствовать средства (capacity)
- Денежные средства (cash)
- Обеспечение (collateral)
- Условия (conditions)
- Контроль (control)

Остановившись на основных положениях этих «правил 5С»:

- Первое правило - "характер заемщика". На основе изученных материалов по заявке и кредитной истории заемщика специалист банка должен быть убежден в том, что клиент достаточно компетентен и может точно указать цель получения кредита, имеет серьезные намерения погасить его. При возникновении сомнений требуется дополнительное уточнение или отказ в приеме заявки во избежание вероятных или возможных существенных проблем.

- Второе правило - "способность заимствовать средства". Означает установление полноты юридического статуса заемщика, достоверности полномочий его представителей на заключение кредитного договора, достоверности представленных копии

учредительного договора и других документов. Специалист банка должен не только убедиться в полноте и достоверности всех необходимых документов для заключения кредитной сделки, но и достоверно изучить и проанализировать их содержание. Так например, в случае подписания кредитного договора не вполне очевидным в установленном порядке на то лицом, выписанным в судебном порядке может оказаться невозможным и банк - кредитор понесет большие убытки.

Третье правило - "денежные средства". Учитывая по обстоятельствам, это главный момент рассмотрения кредитной заявки состоит в реальном определении возможности заемщика в погашении кредита. У заемщика в целом имеется три источника погашения погашенного кредита:

- 1- потоки ликвидности
- 2- продажа или ликвидация активов;
- 3- привлечение финансов.

Для банка-кредитора предпочтительным является первый из указанных источников, так как продажа активов (второй источник) может ухудшить баланс заемщика, а привлечение финансов, то есть дополнительное заимствование (третий источник) может ослабить позиции банка, как кредитора. Поэтому недостаточность первого источника, то есть потока ликвидности является важным показателем ухудшения финансового состояния фирмы заемщика и взаимоотношения с кредиторами.

С точки зрения бухгалтерского учета (а это самый реальный способ) он может быть определен следующим образом:

$$ПН - ЧП + А + У_{\text{ср}} + У_{\text{сп}} - У_{\text{дл}}(1)$$

где:

ПН - поток ликвидности

ЧП - чистая прибыль

А - амортизации

У_{ср} - увеличение кредиторской задолженности

У_{сп} - увеличение товароматериальных ценностей

У_{дл} - увеличение дебиторской задолженности

С помощью этой формулы можно определить состояние рынка в условиях которого осуществляется своя деятельность клиент по рассматриваемой заявке, а также те стороны в его деятельности, которые отражают квалификацию, компетентность, бухгалтерского

заявки. А тот заемщик, который функционирует преимущественно за счет коммерческого кредита (кредиторской задолженности) является для банка потенциально проблемным клиентом.

Четвертое правило "Обеспечение". Анализируя реальность обеспечения по рассмотренной кредитной заявке, работник банка-кредитора должен выявить, располагает ли заемщик достаточным капиталом или качественными (ликвидными) активами для предоставления необходимого обеспечения по кредиту. Особое внимание при этом следует обратить на такие характеристики, как срок службы, состояние и структура активов заемщика. Морально или физически устаревшее оборудование, технологии, или другое имущество вряд ли могут быть реальным источником обеспечения.

Пятое правило - "Условия" предусматривает обязанность работника банка установить в процессе рассмотрения кредитной заявки, как идут дела у будущего заемщика и его положение, складывающиеся в соответствующих отраслях, а также влияние на погашение кредита возможных изменений экономического и других условий. При этом следует учесть, что по пакету сопроводительных документов кредитной заявки кредит может показаться надежным с точки зрения обеспечения, но на степень его надежности может оказать негативное влияние сокращение объема реализации ли дохода в условиях экономического спада или роста процентных ставок, вызванного инфляцией и другими факторами.

Последним, шестым фактором "правила системы Си" выступает контроль который, в основном, заключается в выявлении и прогнозировании влияния на деятельность заемщика и его кредитоспособность, возможных изменений законодательства, правовой, экономической и политической обстановки.

Кроме того, проверяется соответствие кредитной заявки описанию кредитной политики банка. Полнота и юридическая достоверность подготовительных материалов для заключения кредитного договора.

Рассмотренная схема показателей под названием "Правила системы Си" является одним из многих но наиболее типичных и удачных подходов оценки кредитоспособности и надежности заемщика, который может быть применен и в АО БАНК ЦЕНТР КРЕДИТ.

Расширение торговли с зарубежными странами, открытие Казахстана для экономического сотрудничества со всем миром и приток капитала крупных транснациональных компаний формируют новые принципы и правила взаимоотношений между экономическими агентами в финансовых операциях.

Сегодня в Казахстане уже началось формирование новой финансовой инфраструктуры с участием ряда крупных и средних иностранных и международных банков, поскольку потребность в обслуживании финансовых трансакций и, в первую очередь со стороны иностранных инвесторов, растет. Активный вход иностранных банков начался осенью 1993 года, когда ряд признанных лидеров международного банковского рынка объявили о своих намерениях начать операции в Казахстане. В их числе - через Манхэттен банк (США), АБН АМРО (Нидерланды) затем финансовый и промышленный крупный американского штата Техас в сотрудничестве с казахстанскими торгово-промышленными компаниями учредили Банк Техас и Казахстана (Техасбанк). В настоящий период уже действуют или открыты представительские офисы 13 банков. В функции представительских офисов входит подготовительная работа по исследованию состояния бизнеса, возможных направлений деятельности и функции связующего звена между клиентами этих банков, работающих в Казахстане, и головными центрами этих банков. В режиме представительского офиса работают 5 банков: Дрезднер Миллар Банк и американский Сити Банк Открытие Сити Банка было инициировано его клиентами-компаниями "Филипп Моррис" и "Шеврон" для оказания банковских услуг на месте. Сегодня Сити Банк занимается открытием и поддержанием корреспондентских счетов, подтверждением аккредитивов корреспондентских банков, торговым и финансовым проектированием. Например, в сентябре 1994 года успешно завершился проект с привлечением ресурсов американского Эксимбанка по финансированию одного из каналов в Северном Казахстане.

Зарубежными партнерами октявлялась активная техническая помощь растущим банкам Казахстана, так например, в Банке ЦентрКредит осуществляется проект по линии ЕБРР «Twining» с участием Банка Ирландия и Reliance Bank Austria.

Открытие наиболее крупных банков, связано, во многом с возможностью обслуживать крупные контракты, особенно в нефтяном секторе. Так, уставной капитал Казахстанского Международного банка, созданного для привлечения иностранных инвестиций для крупных проектов, был разделен поровну между Министерством финансов Республики Казахстан и Чейз Манхэттен банком.

Диверсификация банковской структуры с участием международного банковского бизнеса должна поднять уровень всего

банковского сервиса в Казахстане, и тесное сотрудничество с
иностранными партнерами может улучшить стандарты и надежность
местного финансового сектора

Список использованной литературы:

- 1 «Банковское дело», учебник под ред. д.т.н. профессора Г.С.
Сейткалымова, Алматы «Экономика», 2008
- 2 Закон РК «О Национальном банке» от 30 марта 1995 г.
- 3 Селиши А. «Кредитная политика и кредитная культура отражение
во внутренних инструкциях западного банка», Банковское дело, №6, 2011
- 4 Жаммубаев Е.К. «Развитие банковской системы Республики
Казахстан за 20 лет независимости», Экономическое обозрение, №7, 2012

Дабылтаева А.Е. - магистрант

Дабылтаева Н.Е. - экономиста галдымдарының кандидаты

Алматы гуманитарно-техникалық университеті

(Алматы, Қазақстан)

БАНК НЕСИЕ АЛҒЫШЫЛАРЫНЫҢ НЕСИЕ АЛУ МҮМКІНДІКТЕРІН БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІН ЖЕТІЛДІРУ

*Мақсатта нарын жақсартып отырып өкімет банкілеріне несиені өтеу
алу қабілеттілігін бағалау әдістерімен жетілдіру жөндөрі
қарастырылады. Сонымен қатар, мақаланың мақсаты банкілер қаржы
кәсіпкерлерінің несиені банк қызметіне пайдалану жөндөрімен.*

*Несиені өтеу: Несие, ссудалық алушы, несиені өтеу алу қабілеттілігі,
ссудалық нормалары, несиені тамаққандық несиені ұланыса, тамаққа
минималды.*

Дабылтаева А.Е. - магистрант

Дабылтаева Н.Е. - канд. of econ.sc

Almaty Humanity-Technical University

(Almaty, Kazakhstan)

IMPROVEMENT OF METHODS FOR BORROWING CAPACITY EVALUATION OF BANK BORROWERS

*The article analyses the activities of the bank based on financial indicators
and identified ways to improve the evaluation of the creditworthiness of
borrowers of the bank in terms of market*

*Keywords: Credit, creditworthiness, creditworthiness, loan portfolio, loan
application, credit risk, risk monitoring.*

УДК 334.025

Буламбаев А.Б. - экономиста галдымдарының магистры (МВА)

Алматы гуманитарно-техникалық университеті

(Алматы, Қазақстан)

МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ ТРУДА СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

*В данной статье рассмотрены социальная и трудовая активность
работников сельского хозяйства, как правило, повышается с ростом
уровня их интеллектуального и профессионального образования,
который в свою очередь связан с совершенствованием
технологических экономических, социально-бытовых составляющих
системы ведения аграрного производства.*

*Ключевые слова: мотивация, трудовая активность, сельское
хозяйство, заработная плата, эффективность.*

Исследования трудовых отношений в сельскохозяйственных
предприятиях различных организационно-правовых форм отраслевых
регионов выявили различия между потенциально возможной и
реально реализуемой мотивацией труда. Мотивационная среда в
сельском хозяйстве в настоящее время по своему характеру сильно
далека от того, чтобы в основе побуждений к труду у работников были
мотивы, близкие к основной структуре. Это обуславливается,
прежде всего тем, что в сельскохозяйственных предприятиях
продолжается снижение цены рабочей силы. Как уже отмечалось
ранее, их работники по уровню оплаты труда находятся на последнем
месте среди других отраслей, причем разрыв продолжает в целом
увеличиваться. Реальное положение с материальным стимулированием
в хозяйствах еще хуже, поскольку даже начисленная заработная плата
не выплачивается месяцами, увеличивается количество
сверхурочных работ, где денежная оплата не выдается уже не один
год. В результате разрушается экономический баланс мотивации
реальной производительно-трудовой деятельности. Ценности
мотивационная парадигма на стадии реализации как бы уменьшается в
объеме. Ее основным становится либо социально-личностные
мотивы, либо мотивы комфортабельности и безопасности труда.
Экономические же побуждения переходят на последнюю позицию.