



хəbərimiz var
www.apa.az



Кризис бездействия
стр.44

Экзамен для родителей
стр.58

Кина не будет!
стр.60

www.ekonomist.az

№ 08 (08) · Октябрь 2010

ЭКОНОМИСТ

ежемесячный аналитический журнал

РЕНКИНГ БАНКОВ
АЗЕРБАЙДЖАНА
стр. 10



ДОМ, КОТОРЫЙ ПОСТРОИЛ ДЖЕК

Насколько выгодно вкладывать
деньги в недвижимость
за границей

стр. 54



гарантия вашего комфорта

Имущество / Автомобильное / Медицинское / Несчастные Случаи
 Ответственность / Грузы / Жизнь / Травел / Финансовые Риски
 Вынужденные Простои в Производстве / Энергетические Риски
 Строительное / Обязательные Виды Страхования

Paşa Center, улица Толстого 170, Баку AZ1000, Азербайджан
 Тел: (994 12) 598 18 03 Факс: (994 12) 598 18 07
 Линия Страховых Консультаций (994 12) 418 88 08 / (994 50) 236 88 08
www.pasha-insurance.az



Финансовые институты – основа структурной модернизации экономик государств – участников СНГ

III Бакинская Международная конференция государств - участников СНГ



ПРИГЛАШАЕМ ВАС
НА КОНФЕРЕНЦИЮ

20 - 23 ОКТЯБРЯ



АЗЕРБАЙДЖАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
БАНК АЗЕРБАЙДЖАНА

Генеральный спонсор



Генеральный
информационный партнер



АЗЕРБАЙДЖАН АЙРЛАЙНС
Официальный перевозчик

Финансово-банковский совет СНГ, Международный Банк Азербайджана при поддержке Исполнительного комитета СНГ проводят III Бакинскую Международную конференцию государств – участников СНГ «Финансовые институты – основа структурной модернизации экономик государств – участников СНГ» в период с 20 по 23 октября 2010 года.

В конференции примут участие представители правительств и министерств государств – участников СНГ, международных институтов развития, а также руководители национальных (центральных) и крупнейших банков государств Содружества, Европы и Азии.

На пленарных заседаниях планируется обсуждение таких актуальных проблем, как:

- необходимость модернизации и унификации финансовой инфраструктуры стран СНГ;
- опыт национальных и международных институтов развития в финансировании программ структурной модернизации экономик;
- роль межгосударственных банковских объединений и ассоциаций в организации финансирования модернизационных проектов.

Традиционно, участников ожидают магия восточного гостеприимства древнего Баку, незабываемая культурная программа, мягкий бархат уходящего лета и все еще теплое Каспийское море.

Приглашаем Вас принять участие в работе конференции.



2009 г.



2009 г.



2008 г.



2008 г.

+7(495) 621-7451
www.confer.fbc-cis.ru

+7(495) 621-9569
baku@fbc-cis.ru

Гл. редактор
Вугар Мустафаев

Редактор
Вахаб Рзаев

Литературный редактор
Лейла Мирзоева

Арт директор
Эльман Шафиев

Менеджер по рекламе
Назиля Успагова

Менеджер по распространению
Эльшад Гулиев

Фотографы
Рамиль Зейналов
Самира Гасанова

Информационная поддержка
APA Economics

Адрес редакции
AZ1000, Азербайджан, г.Баку,
ул.З.Алиевой, 27

Учредитель
ООО «Экономист»

Тел: (+994 12) 596 33 57/58
Факс: (+994 12) 596 31 94
GSM: (+994 50) 316 24 64
E mail: info@ekonomist.az
Web: www.ekonomist.az

Позиция редакции может не совпадать с мнением авторов. Редакция не несет ответственности за достоверность рекламных материалов. Перепечатка и частичное использование опубликованных в журнале «АРА Экономист» материалов допускается только по согласованию с редакцией.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Газовое будущее 6

ПРОЕКТЫ

Спрос рождает предложение 8

РЕНКИНГ

Ренкинг банков Азербайджана
I полугодие 2010 года 10

МНЕНИЕ

Павел Нефидов:
«У нас один путь –
решать проблемы сообща» 32

КРИЗИС

Кризис бездействия 44

ПРОБЛЕМА

Вредная экономия 48

ПОТРЕБИТЕЛЬ

Берегись банкиров! 60

ИНВЕСТИЦИИ

Дом, который построил Джек 54

ОБРАЗОВАНИЕ

Экзамен для родителей 58

ДОСУГ

Кина не будет! 60

ПРОГНОЗЫ

Бизнес Гороскоп / Октябрь, 2010 62

СТРОИТЕЛЬНЫЙ БУМ БУМ

Уважаемый читатель,

В последние пару лет в Азербайджане наблюдается заметное снижение динамики операций по купле-продаже недвижимости. Если ситуация в сфере приобретения коммерческой недвижимости еще более или менее «приличная», то на рынке жилья – хуже быть не может. И дело тут отнюдь не в полном решении жилищных проблем населением страны: люди все еще мечтают хотя бы о «хрущовских двушках». Да и на рынке аренды квартир, как всегда, наблюдается динамика роста платы за съемную квартиру и сезонное их колебание (в июне и сентябре). Просто в течение определенного периода времени квартиры стали своего рода солидным инвестиционным инструментом, сулящим порой доходность в 50% годовых. Так, в середине этого десятилетия (2004-2007 гг.) цена на 1 кв. метр жилплощади в бакинских новостройках ускоренно росла. Потенциальные покупатели даже не успевали детально обмозговать решение о приобретении квартиры. Уже буквально через месяц двухкомнатная квартира, стоящая 15 тыс. долларов, предлагалась покупателям за 17,5 тыс., а еще через месяц за 20 тыс. долларов. Именно на этой волне некоторые жители страны, включая предпринимателей и простых обывателей с приличным денежным резервом, решили заметно прибавить свои валютные запасы и массово вложились в приобретение квартир столичных новостроек. Это еще больше подстегнуло процесс инфляции в отечественном строительном комплексе, как в плане удорожания предлагаемого на рынке жилья, так и в плане расширения строительных площадок. Однако всему есть предел, рано или поздно «хиппики», в смысле рынок, должен наестся. И вот результат – построенные еще 3-4 года назад новостройки все еще продолжают поиски клиентов на уже относительно сниженные остатки квартир на двухэтажных этажах. Если в начале лета 2008 года 1 кв. метр жилплощади в районе ст. метро «Ахмедлы» и «Ази Асланова» подскочил до 700-800 долларов, то уже в сентябре того же года, т.е. буквально через пару месяцев цена упала на 10-15%, которая действительно даже сегодня. Правда, определенные умельцы все же заработали неплохую сумму. Но практика в очередной раз показала, что любой предмет для инвестирования не может сохранить свою инвестиционную привлекательность на протяжении долгого промежутка времени, ибо в Азербайджане никогда не существовала проблема нехватки желающих заработать пассивных инвесторов.

Кстати, мировой финансовый кризис серьезно напугал азербайджанских инвесторов недвижимости. Сегодня мало кто рискнет вложить свои резервы в приобретение дополнительной жилплощади. И речь идет не только об Азербайджане, но и европейском рынке тоже. Учтите, что именно на фоне угасания кризиса следует серьезно призадуматься о различных формах инвестиций, т.к. по законам экономики, всплеск после спада бывает более осязательным, нежели прежний рост.

Главный редактор

Вугар М.Мустафаев




Газовое будущее



Проект TAP (TransAdriatic Pipeline) предусматривает организацию поставок природного газа из Каспийского и Ближневосточного регионов в Западную Европу. В настоящее время ведутся проектировочные работы. Что касается строительства газопровода, то по словам экспертов, прокладка трубопровода должна начаться за 3 года до того, как с азербайджанского месторождения «Шахдениз» (вторая фаза) будет дан старт добыче и продаже газа. Если учесть тот факт, что «Шахдениз-II» стартует в 2016 году, то строительство трубопровода TAP мы начнем в 2013 году, т.е. акционеры газопровода рассматривают данное морское месторождение в качестве начального источника для заполнения трубопровода газом в объеме 10 млрд. кубометров в год. По мнению наблюдателей, TAP является наиболее привлекательным для Азербайджана проектом, предлагающим самый короткий и наименее дорогой маршрут транспортировки газа в Европу через Турцию.

Стр. 6

Кризис бездействия



Снижение кредитования в Азербайджане – однозначное следствие того, что банки продолжают проводить осторожную кредитную политику, к чему они приступили сразу же после обострения мирового финансового кризиса и начала падения ликвидности в банковской системе страны. Было ли сделано это добровольно, либо по настоятельной рекомендации Центробанка, мы точно не знаем, да это и не особо важно. Факт в том, что сократилось и количество, и результативная сумма кредитов. А в конечном итоге, начинается сокращение кредитного портфеля банков. При этом, разумеется, происходит накопление или даже скопление в банках ликвидности. И создается неприятное ощущение, что если происходящее является именно сменой тренда и будет продолжаться еще некоторое время, то не пора ли говорить о наступлении в Азербайджане второй волны кризиса – «кризиса банковского бездействия»?

Стр. 44

Спрос рождает предложение



Основополагающее соглашение по проекту AGRI между Азербайджаном, Грузией и Румынией был подписан в апреле 2010 года в Бухаресте. В рамках проекта азербайджанский газ будет поставляться в Грузию, где его приведут в сжиженный вид, и посредством танкеров через Черное море будут транспортировать в Румынию, а далее – другим потенциальным потребителям Европы. По словам министра промышленности и энергетики Азербайджана Натика Алиева, стоимость проекта может варьироваться от 1,2 до 4,5 млрд. евро: «ТЭО проекта будет подготовлено в трех версиях. Так, первый вариант включает в себя ежегодную поставку 2 млрд. кубометров газа, второй – 5 млрд. кубометров, а третий – 8 млрд. кубометров. В зависимости от объема поставок стоимость проекта составит 1,2 млрд., 2,8 млрд. и 4,5 млрд. евро соответственно».

Стр. 8

Экзамен для родителей



Министерство образования с этого года ввело стандарты единой формы одежды в общеобразовательных учреждениях. Обищать учащихся начальных классов (пока речь идет о них, а в будущем году школьную форму должны будут надеть и остальные школьники – авт.) поручили Бакинкой текстильной фабрике, имеющей сеть специализированных магазинов. Казалось, что еще можно пожелать – лди в магазин по известному адресу и выбирай форму нужного размера. Но не тут-то было. Корреспонденту Э пришлось пройтись по этим торговым объектам, перед которыми стояли длинные очереди. Нервы у покупателей были на пределе. Критическая масса грозилась «возвратиться». По скромным подсчетам, подготовка ребенка в школу средней азербайджанской семье обходится ориентировочно в 150-200 манатов.

Стр. 58

Берегись банкиров!



В последние несколько лет из-за развития в Азербайджане массового автокредитования, владелец покупает автомобиль в течение двух-трех, а то и пяти лет, и по настоящему радуется именно тогда, когда выходит из банка с квитанцией об уплате последнего взноса. Теперь автомобиль ваш. Полностью и безраздельно. А бывает и по-другому!

Покупая автомобиль в кредит, человек берет на себя обязательство ежемесячно выплачивать определенную в момент заключения кредитного договора сумму. И если этот процесс затормозится, банк вправе конфисковать машину, которая так же при заключении договора устанавливается в качестве залога по кредиту. Схема проста и в случае добросовестного обслуживания кредитного долга очень удобна. Однако, как и всюду в нашем мире, и здесь возникают серьезные проблемы.

Стр. 50

Кина не будет!



Хотя кинематограф в нашей стране появился более ста лет назад, сейчас Азербайджан – страна с одним из низких показателей посещаемости кинотеатров. Времена, когда люди посещали кинотеатр целыми семьями и дворами, остались в далеком советском прошлом. И так продолжалось до 1985 года, когда число посетителей кинотеатров достигло своего пика. С этого момента показатели желающих смотреть фильмы на большом экране начали медленно, но уверенно идти по наклонной вниз. Нынешние же кинотеатры представляют собой жалкое зрелище покинутых замков, с пустующими залами, зияющими окнами, ободранными креслами и развевающимися на ветру редкие меняющимися афишами. Почему же азербайджанцы так резко сменили свои привычки и остыли к кинозалам, ведь все начиналось так многообещающе...

Стр. 60

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ НОВИНКИ ОТ BOSCH

Сушите с Bosch

Независимая исследовательская группа, возглавляемая Институтом прикладных исследований Freiburg, выявила, что на высушивание вещей сушилкой Bosch Ecologicx 7 энергии тратится втрое меньше, чем если бы сушка осуществлялась при холодной погоде в комнате. И таких эффективных результатов в экономии энергии не смогла достичь ни одна другая компания в мире.

Технология Activeair

В отличие от классических сушильных машин, в Ecologicx 7 существует система теплового насоса Activeair. С помощью этой технологии воздух сушки повторно нагревается посредством теплового насоса и, таким образом, поддерживается существующее тепло, что способствует минимальным затратам и высокой эффективности получаемого тепла. Это делает сушилки Bosch Ecologicx 7 одним из самых экономичных на современном рынке сушильных машин.

Самоочищающийся конденсатор

Ecologicx 7 первая в мире сушилка с самоочищающимся конденсатором, не требующим дополнительного обслуживания. Она не нуждается, как другие сушилки, в ручной чистке, когда во время процесса сушки примерно 20% ворсинок ткани собираются в сушильном барабане, в результате чего наносится вред работе и производительности машины, протравливается время сушки и соответственно растет энергопотребление. Свойство самоочищения Ecologicx 7 исключает возникновение таких проблем, экономит и повышает работоспособность сушилки.

Одним из других важных параметров этой сушилки является абсолютно беззвучный режим работы. Ведь именно во время сушки большинство машин воспроизводят сильный шум. Создателям Ecologicx 7 удалось победить и это нежелательное свойство сушилок.

Duotronic

Свойство Duotronic позволяет машине автоматически определять свойство ткани, ее объем, продолжительность каждого этапа, влажность и тепло. Подобная автоматизация управления позволяет, опять же, регулировать сушку лучше, чем в стиральной машине и получить более экономичный и эффективный результат. А такая особенность, как фильтр EasyClean позволяет машине оставаться всегда чистой, что непосредственно положительно влияет на ее производительность.

TouchControl (сенсорные кнопки)

Благодаря этой функции вы можете быть предупреждены сигналом о конце сушки, просмотреть время до конца сушки, получить предупреждающий сигнал о том, что фильтр воздуха забит или контейнер заполнен. Кроме того, новая структура котла большего размера и мягкая конструкция защищает даже нежные манжеты вашей одежды.

Специальная корзина для шерсти

Bosch Ecologicx 7 оснащена отдельной корзиной для сушки как маленьких вещей, типа носков, а также большую одежду, требующую отдельной и более детальной сушки. В этой корзине вы сможете высушить также, например, вашу любимую спортивную обувь.

Для тех, кто ненавидит гладить

Bosch Ecologicx 8 – это сушилка, которая «жестит» вам вещи наименее требующими глажения. Пар сушилки высушит и погладит одежду так, что некоторые из них вы можете использовать даже без глажки.

Больше помощи, меньше путаницы

«Умная» сушилка Bosch Ecologicx 8 принесет в ваш дом настоящее облегчение. Единственное, что от вас требуется – это выбрать соответствующие программы для синтетической одежды или хлопка. Потому что обо всем остальном позаботится Ecologicx 8. Новая чувствительная технология сама определит количество воды в белье, необходимый для ее сушки пар и высушит-обновит ваши вещи. Кроме того, даже самые мягкие выстиранные вещи разглаживаются именно в этой сушилке.

* Продукцию Bosch можно приобрести в магазинах по адресу: пр-кт Шарифаде, 73 (тел: 433 81 33) и ул. М.Рустамов, 31 (тел: 570 91 83).





Эмиль Асадов

ГАЗОВОЕ БУДУЩЕЕ

Ни для кого не секрет, что в настоящее время на международной арене ведется серьезная борьба за природный газ Каспия, в том числе за азербайджанское топливо. Это подтверждают и разрабатываемые проекты, такие, как Nabucco, TransAdriatic Pipeline (TAP), ITGI (газопровод Турция-Греция-Италия) и «Белый поток» (транспортировка азербайджанского газа из Грузии в Европу) в рамках Южного коридора, успешная реализация которых обеспечит газом Старый свет. Многие эксперты, вне зависимости от начала и сроков их реализации, называют данные проекты не конкурирующими, а, напротив, дополняющими друг друга.

В этот раз разговор пойдет о проекте TAP, с помощью которого предусматривается организация поставок природного газа из Каспийского и Ближневосточного регионов в Западную Европу. Как заявил исполняющий директор проекта Кжетил Тунгланд (Kjetil Tungland), в настоящее время ведутся проектные работы.



Что касается строительства газопровода, то по словам К.Тунгланда, прокладка трубопровода должна начаться за 3 года до того, как с азербайджанского месторождения «Шахдениз» (вторая фаза) будет начата добыча и продажа газа: «Если учесть тот факт, что «Шахдениз-II» стартует в 2016 году, то строительство трубопровода TAP мы начнем в 2013 году, т.к. акционеры газопровода рассматривают данное морское месторождение в качестве начального источника для заполнения трубопровода газом в объеме 10 млрд. кубометров в год».

По мнению К.Тунгланда, оффшорные работы под Адриатическим морем, а это прокладка на глубине 820 метров трубопровода длиной 115 км от Албании до Италии, будут весьма не легкими. Сейчас уже ведутся переговоры с правительствами стран, через территорию которых пройдет газопровод, о получении соответствующих разрешений (лицензий): «Я уверен, что маршрут окажется вполне безопасным». К.Тунгланд также считает, что TAP является наиболее привлекательным проектом для Азербайджана, поскольку предлагает самый короткий и наименее дорогой маршрут транспортировки каспийского газа на европейские рынки через территорию Турции.

Руководитель проекта также отметил, что первоначальные мощности трубопровода составят 10 млрд. кубометров в год, с возможностью увеличения пропускной способности до 20 млрд. кубометров. Однако, увеличив пропускную способность газопровода, к Азербайджану могут присоединиться и ряд других стран-экспортеров. По мнению К.Тунгланда, в настоящее время азербайджанский газ считается единственным источником для реализации проекта, хотя в дальнейшем, когда возможности транспортировки увеличатся вдвое, к числу экспортеров могут подключиться, к примеру, и Туркменистан с Казахстаном.

Интересно, что, как и в случае с Nabucco, TAP ввиду текущих политических обстоятельств не будет исполь-

Эксперты оценивают Трансадриатический трубопровод как наименее дорогой маршрут транспортировки каспийского газа на европейские рынки через Турцию



зовать в качестве сырья иранский газ. Следует также отметить, что в увеличении объемов пропускной способности трубопровода важную роль сыграет газоконденсаторная станция, с помощью которой (переключив) можно будет изменить поток газа из Италии в Грецию. Данная газоконденсаторная станция создаст гибкость трубопровода TAP, голубое топливо из которого в дальнейшем смогут получать и балканские страны.

Что касается финансирования, то К.Тунгланд заявил, что проект Трансадриатического газопровода не будет финансироваться каким-либо государством: «Строительство проекта будет финансироваться его акционерами, а именно компаниями EGL, Statoil и E.ON Ruhrgas. Кроме того, на реализацию проекта будут привлечены средства международных финансовых структур. Несмотря на то, что точная стоимость проекта еще не определена, по предварительной оценке, потребуются порядка 1,5 млрд. евро». К.Тунгланд так же добавил, что важные решения в рамках проекта будут приняты уже в этом году.

Затронув тему акционеров, руководитель проекта сообщил, что их число в дальнейшем может быть увеличено. К.Тунгланд отметил, что в настоящее время ведутся переговоры с новыми компаниями, которые желают присоединиться к проекту в роли акционеров. Однако глава проекта пока отказался называть их имена: «Сейчас мне бы не хотелось разглашать имена потенциальных компаний-акционеров, с которыми ведутся переговоры, но могу сказать, что параллельно этому мы ведем переговоры с компаниями, готовыми оказать услуги по транспортировке природного газа».

Следует также отметить, что в июне текущего года оператор проекта TAP – швейцарская компания EGL AG – открыла в Азербайджане представительство, руководителем которого стал гражданин Германии Маркус Брокхоф (Markus Brokhof). Еще в 2008 году норвежская StatoilHydro и EGL AG подписали соглашение о создании на паритетной основе совместного предприятия для строительства и оперирования газопроводом TAP. Напомним, что StatoilHydro является также участником проекта разработки азербайджанского газоконденсатного месторождения «Шахдениз». Эта компания выступает и коммерческим оператором проекта – отвечает за продажу газа в рамках первой стадии его реализации.

Следует так же отметить, что TAP приветствует со-

глашение о транспортировке газа между Турцией и Азербайджаном, которое прокладывает путь для дальнейшего развития Трансадриатического газопровода. TAP считает, что соглашение отрегулирует процесс продажи азербайджанского газа Турции и его дальнейшую транспортировку на европейские рынки: «Соглашение касается цены и объема газа, который будет экспортироваться в рамках «Шахдениз-II», которое является потенциальным источником газа для таких проектов, как TAP, связывающего газовые ресурсы Каспия с европейскими рынками. TAP приветствует это долгожданное соглашение, которое является существенным достижением для обеих стран. Проект будет ждать продолжения этого прогресса для того, чтобы быть готовым к началу добычи газа в рамках «Шахдениз-II».

Отметим, что Трансадриатический трубопровод протяженностью 520 км предназначен для транспортировки газа из Каспийского региона и Ближнего Востока в Европу. Газопровод будет начинаться в Греции, пройдет через территорию Албании и Адриатическое море в Италию и далее в Западную Европу.

Что касается запасов месторождения «Шахдениз», которое прославил Азербайджан, как газодобывающую страну, то они в настоящее время оцениваются в 1,2 трлн. кубометров. В настоящее время добыча на месторождении «Шахдениз» осуществляется из 5 скважин, ежедневная добыча составляет 23 млн. кубометров. В рамках второй фазы проекта разработки месторождения годовую добычу планируется довести до 30 млрд. кубометров. В общем же, в стране насчитывается порядка 350 перспективных структур, запасы которых составляют около 2 трлн. кубометров газа, а если учесть все структуры, то объем запасов достигает 5 трлн. кубометров. ■



Нидзхат
Мустафеев

СПРОС РОЖДАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В нефтегазовую эпоху страны с богатыми углеводородными запасами все чаще подключаются и участвуют в новых проектах в поисках новых рынков сбыта, тем более спрос на их сырье продолжает стабильный рост. Так, Азербайджан, запасы природного газа которого оцениваются почти в 5 трлн. кубометров, намерен заметно расширить объемы и географию экспорта голубого топлива на европейские рынки. Конечно, экспорт азербайджанского газа в Европу налажен еще пару лет назад. Сейчас же речь идет как о диверсификации маршрутов транспортировки и стран-покупателей, так и самих вариантов доставки сырья в Старый свет.

Одним из наглядных таких примеров является проект по организации экспорта Азербайджанского газа в Европу в сжиженном виде. Основополагающее соглашение по проекту, названному Azerbaijan-Georgia-Romania Interconnector (AGRI), между основными странами-участниками – Азербайджаном, Грузией и Румынией, был подписан 13 апреля 2010 года в Бухаресте. В рамках проекта азербайджанский газ будет поставляться в Грузию, где его приведут в сжиженный вид, и посредством танкеров через Черное море будут транспортировать в Румынию. На черноморском побережье Грузии, а именно в порту Кулеви планируется строительство завода, на котором будет сжиматься азербайджанский газ. Далее, продвигаясь на танкерах будет поставляться в румынский порт Констанца, где каспийское сырье будет дегазифицировано, т.е. заново приведено в прежнее состояние и заполнено в местную газотранспортную инфраструктуру – вплоть до потенциальных стран-потребителей.

Конечно, все эти подготовительные мероприятия будут осуществлены со временем. По словам министра промышленности и энергетики Азербайджана Натика Алиева, для реализации проекта понадобится проложить трубопровод в 100 км от Тбилиси до Кулеви, после – построить в Кулеви терминал, который будет сжижать газ. Также понадобится закупка специальных танкеров для транспортировки сжиженного газа в Румынию, и построить еще один терминал в Констанце (для дегазификации).

Отметим, что проект AGRI был обсужден на уровне министров трех стран в Баку 13 сентября, где также был обсужден проект Бакинской декларации по проекту. На следующий день в Баку президенты Азербайджана, Грузии и Румынии, а также премьер-министр Венгрии, проявляющей серьезный интерес к AGRI, подписали этот документ, подтвердив тем самым политическую волю к реализации проекта.

Н.Алиев также отметил, что уже в октябре этого года будет создана совместная компания, которая займется подготовкой технико-экономического обоснования (ТЭО) проекта, а также привлечением потенциальных доноров и международных финансовых институтов для финансирования AGRI: «В октябре этого года в Бухаресте рабочие группы трех стран обсудят проект Положения совместной компании, после чего утвердят его. Новая компания будет создана в Бухаресте и функционировать по законодательству Румынии».

Следует отметить, что 14 сентября в Баку руководители азербайджанской SOCAR, румынской Romgaz и



Министр промышленности и энергетики Азербайджана
Натик Алиев:

«В зависимости от объема поставок стоимость проекта может достичь 4,5 млрд. евро»



Министр экономики, торговли и бизнес-климата Румынии
Ион Аритон:

«Проект AGRI открыт для участия всех потенциальных инвесторов»



Министр энергетики Грузии Александр Хетагури:

«В дальнейшем к проекту ожидается присоединение и других стран»

грузинской GOGC подписали меморандум о намерении по реализации проекта AGRI и проект устава совместной компании. Доля Азербайджана, Грузии и Румынии в этой компании будет одинаковой, но в дальнейшем к проекту могут подключиться и выкупить доли другие иностранные нефтегазовые компании.

На министерской встрече Н.Алиев также отметил, что государственное финансирование проекта исключено, и все финансовые вопросы предусматривается решить на уровне частных инвесторов.

Что касается стоимости проекта, то по словам Н.Алиева она может варьироваться от 1,2 до 4,5 млрд. евро: «ТЭО проекта будет подготовлено в трех версиях. Так, первый вариант включает в себя ежегодную поставку по этой системе 2 млрд. кубометров азербайджанского газа, второй – 5 млрд. кубометров, а третий – 8 млрд. кубометров. В зависимости от объема поставок стоимость проекта составит 1,2 млрд., 2,8 млрд. и 4,5 млрд. евро соответственно. Сумма и объемы транспортировки газа определяются после завершения разработки ТЭО, на что потребуется не больше одного года».

Одним из интересных моментов проекта является то, что в дальнейшем к его реализации могут присоединиться и другие страны Евросоюза, например, Болгария. Кстати, желание получить азербайджанский газ в рамках данного проекта заявила уже Венгрия. Как заявил Н.Алиев, до конца текущего года газовая инфраструктура Румынии и Венгрии будут объединены, что облегчит газификацию Венгрии и не понадобится строительство отдельного трубопровода: «В общем, к проекту могут подключиться и другие желающие страны». Интересно, что соединение газотранспортных сетей Румынии и Венгрии даст возможность в случае необходимости транспортировать азербайджанский газ через территорию этих стран в газораспределительный центр Европы Баумгартен (Австрия).

Отметим, что на бакинской встрече министр экономики, торговли и бизнес-климата Румынии Ион Аритон особо подчеркнул роль данного проекта в процессе диверсификации возможностей Румынии по транспортировке энергоносителей: «Проект открыт для участия всех потенциальных инвесторов».

Поделиться своим мнением и министр энергетики Грузии Александр Хетагури, который в своем выступлении отметил, что проект AGRI будет осуществлен

в нескольких этапах: проектирование, привлечение инвесторов и строительные работы. «В дальнейшем к проекту, как уже сделала Венгрия, ожидается присоединение и других стран. В общем, данный проект является благоприятным для диверсификации энергетических ресурсов».

Следует отметить, что проект AGRI считается первым, который позволит диверсифицировать поставки природного газа в страны Евросоюза. По мнению экспертов, это прецедент, который поможет европейским странам сократить российскую энергозависимость, а Грузии – стать частью единой системы энергетической безопасности Европы. Эксперты также считают, что данный газотранспортный проект очень важен для Азербайджана, т.к. он откроет возможности для поставок газа не только в Румынию, но и в другие европейские страны.

Интерес к проекту также проявил и официальный Киев. Так, по словам министра топлива и энергетики Украины Юрия Бойко, украинская сторона готова закупать ежегодно 10 млрд. кубометров азербайджанского сжиженного газа, конечно, после того, как в Одессе будет построен терминал импорта СНГ. По мнению наблюдателей, следующей участницей проекта может стать Туркменистан, желающий наладить поставки собственного сжиженного газа по Каспию в Азербайджан и далее в Европу.

Азербайджан, в свою очередь, оценивает AGRI как возможность для выхода в качестве поставщика на рынки таких европейских стран, как Македония, Словакия, Сербия, Хорватия, Албания, Австрия, Чехия и т.д.

Следует так же отметить, что в настоящее время совокупный спрос на голубое топливо в Европе составляет порядка 500 млрд. кубометров в год, из которых 300 млрд. кубометров импортируется. По некоторым прогнозам, в ближайшие 5-10 лет спрос на газ увеличится еще на 20% и достигнет 600 млрд. кубометров. Параллельно с этим внутреннее производство голубого топлива в Европе сократится вдвое – до 100 млрд. кубометров, что еще больше подстегивает интерес потенциальных экспортеров газа к данному региону. Этот дефицит газа Старый свет планирует на 50% покрыть за счет импорта сжиженного газа. Именно данный спрос, считают эксперты, может в краткие сроки оправдать реализацию проекта AGRI. ■

РЕНКИНГ БАНКОВ АЗЕРБАЙДЖАНА

Отдел аналитики

I полугодие 2010 года

По итогам I полугодия 2010 года на банковском рынке Азербайджана продолжилась сложившаяся в последнее время тенденция наличия на рынке нескольких крупных по активам, кредитному и депозитному портфелям, и как следствие, доходов банков, и наличия определенной группы банков, у которых абсолютные показатели далеко не так впечатляющи, но относительные показатели превышают, а подчас и весьма значительно аналогии по крупным банкам. Это наглядно ясно при рассмотрении рейтингов коммерческих банков Азербайджана по итогам января-июня 2010 года, подготовленный информационно-аналитическим агентством АРА-Economics и охватывающий практически все банки и показатели.

Итак, повторим еще раз основной вывод, который напрашивается сразу при анализе полученных данных: в азербайджанской банковской системе продолжает наблюдаться олигопони́зм, во-вторых, темпы роста практически всех показателей у банков среднего звена намного выше аналогов по крупным банкам, в результате чего рейтинги по абсолютным показателям разительно отличаются от рейтингов по относительным показателям, включая рейтинги по динамике. Это однозначно свидетельствует о том, что темпы развития и наращивания в средних банках выше, чем у крупных банков.

В пятерку лидеров по основному абсолютно-му банковскому показателю – активам – входят Международный банк (МБА), Kapital Bank, Bank Standard, Xalq Bank и Texnikabank. Причем раз-

рыв между лидером рынка и банком, занимающим второе место, составляет 7,8 раза. Для сравнения по итогам первого квартала данный показатель равнялся 9 разам. Значит, банки, входящие в пятерку пусть и очень постепенно, но начинают догонять лидера.

Причем эти банки по темпам роста активов занимают не столь высокие места. Так, МБА по темпам роста активов находится на 3-м месте с показателем в 59%, Bank Standard – на 27-м месте с показателем роста в 10,1%, Xalq Bank – на 23-м месте с показателем роста в 21,3%, Texnikabank – на 37-м месте с показателем снижения в 2,5%. Выбывается из этой группы Kapital Bank, который расположился по росту активов на 1-м месте с 91%-ным приростом. По темпам роста активов в пятерку входят наряду с ним и МБА, совершенно другие банки – Azerbaijan Senaye Bank с ростом в 74%, Turanbank и Mugan Bank с показателями в 48% и 47,5% роста соответственно. При этом, если обратить внимание, какие места занимают эти банки в рейтинге по величине активов, то видно, что это соответственно 2-е, 22-е, 1-е, 20-е и 16-е место. Как видно, ситуация крайне неоднозначная – с одной стороны в пятерку по росту вошли два крупных банка, являющиеся также лидерами по объемам, чего не бывало уже давно. Это говорит о том, что два этих банка заметно нарастили свои активы. С другой стороны, в пятерку по росту опять вошли и банки, по объемам активов явно не выдающиеся.

Похожая ситуация наблюдается по другому важ-

В пятерку лидеров по активам
входят Международный банк,
Kapital Bank, Bank Standard,
Xalq Bank и Texnikabank

ному показателю – кредитному портфелю. По этому показателю пятерка лидеров практически не отличается от лидеров по объему активов: Международный банк, Kapital Bank, Xalq Bank, Bank Standard и Texnikabank. Как видим, лидеры те же, только порядок немного иной. Отметим, что и здесь имеет место гигантский разрыв между показателями банков, занимающих первое и второе место, – 10 раз. А вот здесь наблюдается совершенно иной список лидеров по темпам роста кредитного портфеля. Иными словами, есть группа банков, которые активно наращивали кредитный портфель за рассматриваемый период времени, но некоторые из них по активам все же несколько отстают. Это, к примеру, занимающий первое место по росту кредитного портфеля YariKredi Bank Azerbaijan, расположившийся в рейтинге по росту активов на заметно более скромном, 25-ом месте. Это говорит о том, что банк стал более активно проводить в последнее время именно кредитную политику.

Следующий важный показатель – привлеченные банками депозиты. Пятерка лидеров здесь выглядит практически так же, что и по активам и кредитам. Причина здесь очевидна: как правило, именно те банки, которые обладают широкой ресурсной базой, располагают и значительно большими возможностями по размещению средств. Однако и здесь рейтинг по росту депозитного портфеля совершенно отличается от аналога по абсолютному показателю. Говорит ли это о некоем выравнивании ситуации? Не хотелось бы быть категоричным в этом отношении, потому что на долю первой пятерки все еще приходится почти 70% привлеченных депозитов, а значит, олигопони́зм пока еще присутствует. Однако тот факт, что мелкие банки активно наращивают свои депозитные портфели бесспорен, и это можно только приветствовать, так как свидетельствует, что, на первый взгляд, малоизвестные банки обладают стабильно растущей клиентской базой, позволяющей увидеть депозиты.

Говоря о клиентской базе, отметим, что в ре-

кинге по количеству клиентов лидируют, как видно, банки, которые имеют большие объемы активов, кредитов и депозитов, но при этом темпы роста клиентской базы наиболее впечатляющие у группы банков из среднего звена, что подтверждает наши выводы и утверждения о том, что именно средние банки наиболее активно борются сейчас за расширение клиентской базы. Это однозначный показатель того, что в Азербайджане сформировалась довольно четкая прослойка банков, которые пусть и «хватывают звезд с небес» в плане суммарных показателей, путем различных механизмов и методов пользуются у своей клиентуры популярностью и более того заметно ее увеличивают. Это касается и физических лиц, что отражается в том, что именно у банков среднего звена наблюдается наиболее серьезный рост депозитов населения. А это один из важнейших показателей доверия банкам.

Ведь рейтинг по вкладам физических лиц должен показывать, каким банкам население страны больше доверяет. Это традиционно крупные банки, что и подтверждает наш рейтинг, а возглавляет его лидер по вкладам – Международный банк, имеющий, необходимо это признать, наибольший рейтинг доверия среди населения. Значит, этим банкам население доверяет больше. Однако в пятерке лидеров по росту вкладов присутствуют совершенно иные «лица». Значит ли это, что доверие к ним растет, либо речь идет лишь о привлечении одного-двух крупных клиента – это точно неизвестно. Но тем не менее, факт остается фактом, и именно банки среднего звена – лидеры по увеличению депозитной базы среди физических лиц.

Далее, в пятерку лидеров по объему совокупного капитала входят, как видно из таблиц, банки, что имеют наибольшие объемы активов, а не банки-середники. А наращивали совокупный капитал с «большим усердием» совершенно иные банки. Совокупный капитал, как показатель депозитного портфеля, является одним из важнейших при оценке стабильности банка, только в случае с совокупным капиталом речь идет непосредствен-

Темпы роста клиентской базы наиболее впечатляющие у группы банков из среднего звена

но о финансовой устойчивости. Отрадно, что банки среднего звена уделяют этому вопросу такое большое внимание, в то время как могли довольствоваться лишь исполнением требований Центрального банка по совокупному капиталу. Однако, как видно, и путем наращивания уставного капитала, и путем увеличения объемов нераспределенной прибыли банки среднего звена повышают собственный капитал. Причем разрыв между МБА и банком, занимающим 2-е место по объему совокупного капитала, составляет лишь 4,8 раза. «Лишь» это, конечно, немного утрировано, но в сравнении с тем же показателем по активам, кредитам или депозитам, 4,7 разовое отставание от лидера банковского рынка с его миллиардными активами – далеко не плохо.

Разумеется, результатом банковской деятельности, как и любого иного вида бизнеса, является получение прибыли. В этой связи следует констатировать, что по итогам рассматриваемого периода наиболее крупные банки заработали наибольшие доходы. Забегая вперед, они же совершили наибольшие расходы. Так, пятерка лидеров по уровню доходов выглядит практически так же, как и по активам и прочим абсолютным показателям. Отметим, что разница между объемами доходов, заработанных Международным банком (первое место) и AccessBank (второе место), превышает 4 раза. По расходам ситуация аналогичная: расходы МБА (первое место по расходам) превышают расходы Bank Standard (второе место) в 3,6 раза. Но обратим внимание на темпы роста данных показателей. Итак, как видно, наибольшие темпы роста доходов наблюдаются у банков, сами доходы которых находятся в рейтинге далеко не на лидирующих позициях. Что касается прибыли, то по ее уровню лидируют практически те же банки, что имеют наибольшие доходы и расходы. Но при этом именно банки среднего звена продемонстрировали наиболее впечатляющий рост прибыли за этот период. Говоря о прибыльности, невозможно обойти стороной тот факт, что лишь 8 из 40 банков, предоставивших данные по прибыли, за-

работали в январе-июне убыток, то есть их расходы превысили доходы.

С целью оценки ситуации с прибыльностью деятельности банков мы ввели и несколько относительных показателей, одним из которых является отношение прибыли к доходам. Данное отношение показывает фактически экономичность деятельности банка, и очевидно, что чем выше это отношение, тем больше доходов осталось в распоряжении банков в виде прибыли. Как видно, лидируют здесь банки среднего звена, у которых таким образом обнаруживается склонность к экономии. А этом в условиях выживания и конкуренции далеко не худшее качество.

Помимо данного показателя, знаковыми являются коэффициенты рентабельности активов (ROA) и рентабельности капитала (ROE). По коэффициенту ROA лидируют банки среднего звена по уровню активов, в то время как банки-лидеры по активам находятся лишь во второй и даже третьей десятке по показателю рентабельности активов. Схожая, в принципе, картина наблюдается и по коэффициенту ROE. Напомним, что данные коэффициенты показывают, каков уровень прибыли заработан банком на единицу активов и единицу капитала соответственно. Очевидно, что чем выше данные показатели, тем эффективнее банки используют собственные активы и капитал. Иными словами, показатель ROA можно назвать оценкой эффективности активных операций банка, так как в финансовом анализе абсолютная величина активов – еще не показатель хорошей работы банка, если при этом следует принимать во внимание заработанную банком прибыль. Скажем, что в Азербайджане наблюдается ситуация, когда банк, имеющий меньшие, даже значительно меньшие объемы активов, нежели другие, при этом обладает коэффициентом ROA, значительно большим. Что касается коэффициента рентабельности капитала, то здесь ситуация аналогичная, только в силу того, что уровень капитала банка, как правило, значительно ниже объема активов, то и коэффициент ROE значительно выше, чем показатель ROA.

В рейтингах по коэффициентам ROA и ROE также лидируют, в основном, банки среднего звена

С учетом «некоторых особенностей ведения бизнеса в Азербайджане», а именно любви предпринимателей завышать свои расходы, мы помимо классической рентабельности активов и капитала, решили проанализировать также еще отношение доходов, соответственно, к активам и капиталу. Эти отношения покажут, на наш взгляд, более объективную картину эффективности работы банка, из которой таким образом исключается понятие расходов, реальных или раздутых. Кроме того, у банков часто возникают нестабильные, разовые, но крупные расходы, отчего коэффициенты ROA и ROE могут вдруг сократиться. К подобным расходам можно отнести, например, расходы на открытие и оснастку филиала и тому подобные траты. В связи с этим, как нам кажется, отношение доходов к активам и капиталу, то есть показатели, сколько доходов заработала единица активов и капитала, являются немного более реальными. Как видно из таблиц, в рейтингах соотношения доходов к активам и капиталу также лидируют, в основном, банки среднего звена. Что ж, значит, они действительно более эффективно используют свои средства.

Обратим внимание на рейтинги по некоторым, на первый взгляд, малозначимым показателям, но которые на самом деле таковыми не выглядят, потому что о многом говорят. К примеру, рейтинг по динамике персонала. Он показывает, насколько банк развивается, потому что никакого развития без расширения человеческого капитала в настоящий момент быть не может. Любая структура, которая успешно развивается, непременно расширяет свой персонал. Или от обратного: расширение штата работников говорит о том, что тот или иной банк расширяет свою деятельность. И более того, банки, которые сокращают количество персонала, внушают опасения, потому что, очевидно, сворачивают какие-то направления своей деятельности.

Другой, казалось бы, малозаметный показатель – отношение прибыли к числу работников, которое показывает, сколько прибыли заработал каж-

дый работник. Разумеется, в среднем. Но даже здесь заметно, что, скажем, работники Pasha Bank проработали минувшие полгода значительно эффективнее многих и принесли своему банку максимальную прибыль.

И наконец, хотелось бы особо остановиться еще на нескольких относительных показателях, характеризующих деятельность банка с точки зрения его позиционирования на рынке. В частности, речь идет о доле кредитного портфеля в структуре активов, о доле потребительского кредитования в структуре кредитного портфеля. Здесь мы не будем говорить о вышеописанных тенденциях того, что мелкие банки имеют большие темпы роста, или что крупные банки прочно завладели свои лидирующие места по активам, кредитам, депозитам. Нет. По нашему мнению, данные рейтинги носят более информативный характер, то есть позволяют человеку понять, в каком сегменте рынка банк особо активен. Так, очевидно, что банки, лидирующие в первом рейтинге, то есть по доле кредитов в активах, занимаются, в основном, только кредитованием, иные активы в структуре активов почти отсутствуют. А это могут быть ценные бумаги, прочие инвестиции, корсчета, наличные деньги, и наконец, основные фонды. Банки, у которых доля кредитов в активах высока, занимаются фактически только кредитованием. Второй рейтинг – доля потребительского кредитования в структуре кредитов, показывает непосредственную направленность банка в своей кредитной политике. Скажем, что три банка, лидирующие в этом рейтинге и имеющие доли потребкредитов в размере 82-88% от общего кредитного портфеля, всегда позиционировали себя, как розничные банки, и в их столь высоком месте в этом рейтинге нет ничего удивительного. Это банки, которые, в основном, занимаются кредитованием спроса, у них большая клиентура, налаженная система потребительского кредитования, и подобные банки приносят однозначную пользу, финансируя, большей частью, розничные торговые операции.

Банки	Активы (млн. AZN)	Рыночная доля (%)
1 IBA	5 298,241	43,85
2 Kapital Bank	682,085	5,65
3 Bank Standard	571,948	4,73
4 Xalq Bank	480,021	3,97
5 Texnikabank	452,783	3,75
6 Unibank	341,857	2,83
7 Pasha Bank	340,720	2,82
8 AccessBank	338,240	2,80
9 Bank Respublika	305,223	2,53
10 DemirBank	295,358	2,44
11 AGBank	255,134	2,11
12 Bank of Baku	216,418	1,79
13 AtaBank	205,825	1,70
14 Zamin Bank	199,318	1,65
15 Nikoil Bank	182,059	1,51
16 Mugan Bank	171,618	1,42
17 YapıKredi Bank Azerbaijan	171,168	1,42
18 Bank of Azerbaijan	159,984	1,32
19 Royal Bank	156,814	1,30
20 Turanbank	119,990	0,99
21 Rabitabank	111,598	0,92
22 Azerbaijan Senaye Bank	111,002	0,92
23 Parabank	102,942	0,85
24 Amrahbank	87,283	0,72
25 Expressbank	76,329	0,63
26 Kredo Bank	67,496	0,56
27 Birlik Bank	53,803	0,45
28 SilkWay Bank	47,925	0,40
29 NBC Bank	46,792	0,39
30 Azer-Turk Bank	46,324	0,38
31 Bank Avrasiya	46,031	0,38
32 Gandjabank	42,502	0,35
33 Melli Iran Bank – Baku	41,296	0,34
34 United Credit Bank	40,468	0,34
35 Qafqaz Inkishaf Bank	39,288	0,33
36 Deka Bank	35,872	0,30
37 Atrabank	35,710	0,30
38 Gunaybank	33,346	0,28
39 EuroBank	29,677	0,25
40 Azerbaijan Kredit Bank	23,546	0,20
41 Kovsar Bank	17,984	0,15
42 AFB Bank*	-	-
43 Pakistan National Bank – Baku*	-	-
44 VTB Bank Azerbaijan	-	-
45 Nakhchivan Bank*	-	-
46 Debut Bank*	-	-
47 BTB Bank*	-	-

* не представлены соответствующие данные.

Банки	Годовая динамика (%)
1 Kapital Bank	91,25
2 Azerbaijan Senaye Bank	74,02
3 IBA	52,82
4 Turanbank	48,15
5 Mugan Bank	47,47
6 SilkWay Bank	42,95
7 EuroBank	39,23
8 AccessBank	38,96
9 Amrahbank	38,40
10 Pasha Bank	37,96
11 Parabank	37,53
12 Rabitabank	34,15
13 Kredo Bank	33,35
14 Zamin Bank	32,59
15 DemirBank	31,92
16 Melli Iran Bank – Baku	30,05
17 Gendjabank	29,64
18 Bank of Baku	28,59
19 Royal Bank	25,06
20 United Credit Bank	21,94
21 AGBank	21,32
22 Kavkaz Inkishaf Bank	21,27
23 Xalq Bank	21,25
24 AtaBank	14,96
25 YapıKredi Bank Azerbaijan	13,34
26 Deka Bank	12,36
27 Bank Standard	10,12
28 Expressbank	9,48
29 Birlik Bank	6,75
30 Gunaybank	5,17
31 NBC Bank	5,09
32 Kovsar Bank	4,82
33 Bank of Azerbaijan	4,80
34 Atrabank	4,13
35 Unibank	1,09
36 Azer-Turk Bank	- 1,53
37 Texnikabank	- 2,48
38 Bank Avrasiya	- 4,38
39 Azerbaijan Kredit Bank	- 14,56
40 Bank Respublika	- 22,69
41 Nikoil Bank	- 34,93
42 VTB Bank Azerbaijan	-
43 AFB Bank*	-
44 BTB Bank*	-
45 Pakistan Milli Bank – Baku*	-
46 Nakhchivan Bank*	-
47 Debut Bank*	-

Банки	Кредитный портфель (млн. AZN)	Рыночная доля (%)
1 IBA	4 063,765	47,74
2 Kapital Bank	404,708	4,75
3 Xalq Bank	395,857	4,65
4 Bank Standard	374,121	4,39
5 Texnikabank	348,911	4,10
6 AccessBank	273,639	3,21
7 Unibank	255,227	3,00
8 DemirBank	210,044	2,47
9 AGBank	186,882	2,20
10 Pasha Bank	181,716	2,14
11 Bank Respublika	163,310	1,92
12 Bank of Baku	154,241	1,81
13 Nikoil Bank	142,695	1,68
14 AtaBank	136,217	1,60
15 Zamin Bank	135,892	1,60
16 Bank of Azerbaijan	128,935	1,52
17 Royal Bank	117,397	1,38
18 Mugan Bank	116,278	1,36
19 Turanbank	87,217	1,02
20 Rabitabank	81,544	0,96
21 Azerbaijan Senaye Bank	78,574	0,92
22 Parabank	69,093	0,81
23 YapıKredi Bank Azerbaijan	56,854	0,67
24 Kredo Bank	49,937	0,59
25 Amrahbank	46,143	0,54
26 NBC Bank	40,024	0,47
27 Expressbank	37,811	0,44
28 Birlik Bank	35,730	0,42
29 SilkWay Bank	35,475	0,42
30 Kavkaz Inkishaf Bank	32,142	0,38
31 United Credit Bank	31,197	0,37
32 Gunaybank	29,755	0,35
33 Gandjabank	29,417	0,35
34 Azer-Turk Bank	27,037	0,32
35 Deka Bank	24,748	0,29
36 Atrabank	24,614	0,29
37 Azerbaijan Kredit Bank	21,670	0,26
38 Bank Avrasiya	20,744	0,25
39 EuroBank	17,760	0,21
40 Melli Iran Bank – Baku	8,648	0,10
41 Kovsar Bank**	-	-
42 AFB Bank*	-	-
43 BTB Bank*	-	-
44 VTB Bank Azerbaijan*	-	-
45 Pakistan Milli Bank – Baku*	-	-
46 Nakhchivan Bank*	-	-
47 Debut Bank*	-	-

Банки	Годовая динамика (%)
1 YapıKredi Bank Azerbaijan	175,42
2 Pasha Bank	137,34
3 Expressbank	133,55
4 Kapital Bank	128,17
5 Azerbaijan Senaye Bank	102,96
6 Mugan Bank	66,81
7 IBA	57,67
8 EuroBank	53,85
9 SilkWay Bank	52,61
10 Zamin Bank	52,58
11 Kredo Bank	48,54
12 Melli Iran Bank – Baku	47,63
13 Gendjabank	44,31
14 Parabank	42,98
15 Turanbank	40,00
16 AccessBank	38,08
17 Royal Bank	36,08
18 Rabitabank	32,19
19 United Credit Bank	28,31
20 Bank of Baku	26,39
21 DemirBank	26,23
22 Amrahbank	25,60
23 AtaBank	20,07
24 Xalq Bank	15,13
25 Kavkaz Inkishaf Bank	14,85
26 AGBank	14,06
27 Unibank	12,46
28 NBC Bank	9,13
29 Gunaybank	7,99
30 Birlik Bank	7,66
31 Bank of Azerbaijan	7,51
32 Bank Standard	4,40
33 Azer-Turk Bank	3,45
34 Atrabank	0,60
35 Texnikabank	- 0,62
36 Deka Bank	- 1,75
37 Bank Avrasiya	- 4,76
38 Nikoil Bank	- 6,77
39 Azerbaijan Kredit Bank	- 14,38
40 Bank Respublika	- 31,33
41 Kovsar Bank**	-
42 AFB Bank*	-
43 Pakistan Milli Bank – Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 BTB Bank*	-
46 Nakhchivan Bank*	-
47 Debut Bank*	-

** «Kovsar Bank» работает по принципам исламского банкинга и кредиты не предоставляет.

Банки	Депозитный портфель (млн. AZN)	Рыночная доля (%)	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	2 816,889	49,55	1 EuroBank	268,65
2 Kapital Bank	307,358	5,41	2 AccessBank	134,28
3 Xalq Bank	283,993	5,00	3 Turanbank	122,69
4 Bank Standard	234,182	4,12	4 Azerbaijan Senaye Bank	118,62
5 Texnikabank	187,112	3,29	5 NBC Bank	76,37
6 AtaBank	174,944	3,08	6 DemirBank	75,02
7 Pasha Bank	166,084	2,92	7 YapıKredi Bank Azerbaijan	69,38
8 Bank Respublika	150,266	2,64	8 Kapital Bank	60,58
9 AGBank	129,685	2,29	9 Mugan Bank	54,87
10 Bank of Baku	120,021	2,11	10 Atrabank	51,39
11 DemirBank	110,432	1,93	11 Bank of Baku	49,86
12 Unibank	95,447	1,68	12 United Credit Bank	47,53
13 Azerbaijan Senaye Bank	77,524	1,36	13 Bank Standard	47,33
14 Mugan Bank	75,828	1,34	14 Pasha Bank	46,41
15 YapıKredi Bank Azerbaijan	70,319	1,23	15 Parabank	38,76
16 Royal Bank	69,705	1,23	16 IBA	38,44
17 AccessBank	68,605	1,21	17 Royal Bank	38,38
18 Bank of Azerbaijan	68,109	1,20	18 SilkWay Bank	35,75
19 Rabitabank	60,316	1,06	19 Rabitabank	34,85
20 Parabank	59,651	1,06	20 Kavkaz İnkişaf Bank	28,37
21 Nikoil Bank	56,707	1,00	21 Azerbaijan Kredit Bank	27,95
22 Turanbank	45,286	0,80	22 AtaBank	24,01
23 Expressbank	43,071	0,76	23 AGBank	21,53
24 Amrahbank	40,813	0,72	24 Gendjabank	18,56
25 Zamin Bank	38,253	0,67	25 Texnikabank	15,36
26 Azer-Turk Bank	25,218	0,44	26 Zamin Bank	15,33
27 Bank Avrasiya	18,997	0,33	27 Amrahbank	13,96
28 SilkWay Bank	13,398	0,25	28 Kovser Bank	12,37
29 Kredo Bank	11,713	0,23	29 Deka Bank	11,52
30 United Credit Bank	13,235	0,21	30 Kredo Bank	8,38
31 Deka Bank	9,911	0,18	31 Xalq Bank	7,81
32 NBC Bank	7,201	0,13	32 Birlik Bank	6,82
33 Gunaybank	7,145	0,13	33 Nikoil Bank	0,65
34 Atrabank	6,437	0,11	34 Bank Respublika	0,49
35 Azerbaijan Kredit Bank	6,158	0,11	35 Azer-Turk Bank	- 1,24
36 Melli İran Bank – Baku	4,091	0,07	36 Melli İran Bank - Baku	- 8,62
37 Gandjabank	3,551	0,06	37 Gunaybank	- 13,75
38 Kovser Bank	3,197	0,06	38 Bank Avrasiya	- 14,69
39 Kavkaz İnkişaf Bank	2,312	0,04	39 Bank of Azerbaijan	- 19,20
40 Birlik Bank	1,069	0,02	40 Expressbank	- 24,06
41 EuroBank	0,682	0,01	41 Unibank	- 35,57
42 AFB Bank*	-	-	42 AFB Bank*	-
43 Pakistan Milli Bank – Baku*	-	-	43 Pakistan Milli Bank – Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan	-	-	44 VTB Bank Azerbaijan	-
45 Naxchivan Bank*	-	-	45 BTB Bank*	-
46 Debut Bank*	-	-	46 Naxchivan Bank*	-
47 BTB Bank*	-	-	47 Debut Bank*	-

14 лет на рынке

Самая крупная выплата
в истории страны

Более 20 видов
страхования

Профессиональный менеджмент
с международным опытом

Вы еще не решили,
кому доверить
страхование рисков?
Позвоните нам –



Банки	Вклады населения (млн. AZN)	Рыночная доля (%)	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	438,065	26,20	1 EuroBank	400,10
2 Xalq Bank	208,075	12,44	2 Azerbaijan Senaye Bank	234,75
3 Kapital Bank	156,153	9,34	3 Birlik Bank	190,12
4 AGBank	111,374	6,66	4 Turanbank	107,15
5 DemirBank	81,692	4,89	5 Expressbank	105,39
6 Royal Bank	66,262	3,97	6 NBC Bank	77,07
7 AccessBank	64,417	3,85	7 SilkWay Bank	64,62
8 Bank of Azerbaijan	61,384	3,67	8 DemirBank	51,87
9 Parabank	54,431	3,25	9 Atrabank	44,04
10 Pasha Bank	52,632	3,15	10 Mugan Bank	43,70
11 Rabitabank	48,481	2,90	11 Rabitabank	39,25
12 Nikoil Bank	47,622	2,85	12 Parabank	33,94
13 Mugan Bank	46,432	2,78	13 Gandjabank	31,30
14 Turanbank	39,786	2,38	14 Melli Iran Bank – Baku	29,79
15 Zamin Bank	35,759	2,14	15 Azerbaijan Kredit Bank	28,10
16 AtaBank	28,939	1,73	16 IBA	26,50
17 Amrahbank	26,025	1,56	17 AGBank	25,84
18 Bank Avrasiya	18,438	1,10	18 Kredo Bank	24,84
19 Azerbaijan Senaye Bank	13,467	0,81	19 Amrahbank	20,81
20 Azer-Turk Bank	12,912	0,78	20 Xalq Bank	17,04
21 Expressbank	11,892	0,72	21 Kapital Bank	4,63
22 YapiKredi Bank Azerbaijan	10,496	0,63	22 Royal Bank	- 4,94
23 Kredo Bank	9,500	0,57	23 Kavkaz Inkishaf Bank	- 5,54
24 NBC Bank	6,433	0,38	24 Kovser Bank	- 7,16
25 Azerbaijan Kredit Bank	6,127	0,37	25 YapiKredi Bank Azerbaijan	- 17,87
26 Atrabank	5,537	0,33	26 Bank of Azerbaijan	- 21,33
27 Gandjabank	3,117	0,19	27 AtaBank	- 52,43
28 Melli Iran Bank – Baku	2,065	0,12	28 Bank Standard*	-
29 SilkWay Bank	1,796	0,11	29 Zamin Bank*	-
30 Kovsar Bank	1,648	0,10	30 Pasha Bank*	-
31 Kavkaz Inkishaf Bank	0,426	0,03	31 AccessBank*	-
32 EuroBank	0,244	0,01	32 Bank Respublika*	-
33 Birlik Bank	0,118	0,01	33 Texnikabank*	-
34 Texnikabank*	-	-	34 Azer-Turk Bank*	-
35 Bank Standard*	-	-	35 Bank Avrasiya*	-
36 Bank of Baku*	-	-	36 Bank of Baku*	-
37 United Credit Bank*	-	-	37 United Credit Bank*	-
38 Dek Bank*	-	-	38 Dek Bank*	-
39 Gunaybank*	-	-	39 Nikoil Bank*	-
40 Unibank*	-	-	40 Gunaybank*	-
41 Bank Respublika*	-	-	41 Unibank*	-
42 AFB Bank*	-	-	42 AFB Bank*	-
43 Pakistan National Bank – Baku*	-	-	43 Pakistan National Bank – Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan	-	-	44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	-	45 BTB Bank*	-
46 Debut Bank*	-	-	46 Nakhchivan Bank*	-
47 BTB Bank*	-	-	47 Debut Bank*	-

Банки	Потреб. кредитование (млн. AZN)	Рыночная доля (%)	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	360,239	25,36	1 Gunaybank	36,83 dəfə
2 Unibank	143,589	10,11	2 Azerbaijan Senaye Bank	278,26
3 Bank of Baku	126,299	8,89	3 Pasha Bank	234,04
4 Royal Bank	101,496	7,15	4 YapiKredi Bank Azerbaijan	162,82
5 Kapital Bank	71,629	5,04	5 Zamin Bank	134,35
6 Nikoil Bank	64,578	4,55	6 SilkWay Bank	106,10
7 DemirBank	57,462	4,05	7 Expressbank	87,79
8 Bank Standard	44,044	3,10	8 Melli Iran Bank – Baku	69,93
9 Azerbaijan Senaye Bank	39,899	2,82	9 Gandjabank	66,17
10 Texnikabank	37,380	2,63	10 Azerbaijan Kredit Bank	59,12
11 Parabank	35,828	2,53	11 AccessBank	55,59
12 NBC Bank	35,437	2,50	12 Bank of Baku	41,18
13 Zamin Bank	35,262	2,49	13 Azer-Turk Bank	36,91
14 Amrahbank	33,765	2,38	14 Amrahbank	35,67
15 AtaBank	28,939	2,04	15 Royal Bank	34,76
16 Rabitabank	22,397	1,58	16 United Credit Bank	28,97
17 AccessBank	22,358	1,58	17 Kredo Bank	27,67
18 Mugan Bank	19,930	1,41	18 Parabank	24,62
19 Bank of Azerbaijan	16,124	1,13	19 Atrabank	23,47
20 AGBank	14,011	0,99	20 Mugan Bank	21,20
21 Xalq Bank	13,093	0,92	21 EuroBank	19,27
22 Expressbank	12,676	0,89	22 AGBank	18,98
23 Azer-Turk Bank	12,351	0,87	23 Xalq Bank	17,55
24 United Credit Bank	12,172	0,85	24 Dek Bank	10,73
25 Dek Bank	9,549	0,68	25 Rabitabank	9,93
26 Kredo Bank	9,321	0,66	26 Unibank	7,50
27 EuroBank	6,035	0,43	27 Bank of Azerbaijan	7,00
28 Atrabank	6,029	0,42	28 Kapital Bank	6,81
29 Melli Iran Bank – Baku	4,369	0,31	29 NBC Bank	1,64
30 Gandjabank	3,935	0,28	30 IBA	0,98
31 SilkWay Bank	3,784	0,27	31 Kavkaz Inkishaf Bank	- 12,09
32 YapiKredi Bank Azerbaijan	3,753	0,26	32 DemirBank	- 12,89
33 Azerbaijan Kredit Bank	3,507	0,25	33 Nikoil Bank	- 16,78
34 Gunaybank	2,681	0,19	34 AtaBank	- 24,90
35 Bank Avrasiya	2,449	0,18	35 Bank Standard	- 31,38
36 Pasha Bank	2,051	0,14	36 Texnikabank	- 35,36
37 Kavkaz Inkishaf Bank	1,469	0,10	37 Bank Avrasiya	- 68,10
38 Birlik Bank	0,530	0,04	38 Birlik Bank	- 87,05
39 Bank Respublika*	-	-	39 Turanbank	-
40 Turanbank*	-	-	40 Bank Respublika	-
41 Kovser Bank*	-	-	41 Kovser Bank	-
42 VTB Bank Azerbaijan*	-	-	42 AFB Bank*	-
43 BTB Bank*	-	-	43 Pakistan Milli Bank – Baku*	-
44 AFB Bank*	-	-	44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 Pakistan National Bank – Baku*	-	-	45 BTB Bank*	-
46 Nakhchivan Bank*	-	-	46 Debut Bank*	-
47 Debut Bank*	-	-	47 Nakhchivan Bank*	-

Банки	Совокупный капитал (млн. AZN)	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	627,726	1 Expressbank	120,57
2 Pasha Bank	132,173	2 Dekabank	86,02
3 Xalq Bank	86,160	3 AccessBank	47,08
4 Unibank	75,210	4 Azerbaijan Senaye Bank	43,79
5 AccessBank	75,042	5 Xalq Bank	33,25
6 Kapital Bank	73,689	6 Zamin Bank	32,28
7 Bank Standard	73,569	7 Unibank	32,10
8 Texnikabank	58,044	8 Melli Iran Bank - Baki	26,94
9 Bank Respublika	50,798	9 Gandjabank	22,39
10 DemirBank	47,958	10 Parabank	16,64
11 YapiKredi Bank Azerbaijan	47,307	11 YapiKredi Bank Azerbaijan	15,45
12 AGBank	33,208	12 Mugan Bank	13,80
13 Bank of Baku	33,112	13 SilkWay Bank	13,58
14 Expressbank	28,047	14 Pasha Bank	13,54
15 Nikoil Bank	27,517	15 IBA	12,96
16 AtaBank	27,167	16 Turanbank	10,98
17 Azerbaijan Senaye Bank	25,000	17 Kapital Bank	9,38
18 Mugan Bank	24,126	18 Rabitabank	8,21
19 SilkWay Bank	23,636	19 AGBank	7,76
20 Turanbank	21,819	20 Amrahbank	7,29
21 Amrahbank	21,439	21 Bank of Baku	7,09
22 Bank Avrasiya	20,431	22 Gunaybank	6,87
23 Birlik Bank	18,951	23 Kovsar Bank	2,89
24 Royal Bank	18,868	24 Kredo Bank	2,81
25 Zamin Bank	18,719	25 DemirBank	0,58
26 Bank of Azerbaijan	17,868	26 Atrabank	0,17
27 Gandjabank	17,163	27 Birlik Bank	- 1,06
28 NBC Bank	16,341	28 NBC Bank	- 1,16
29 Melli Iran Bank - Baku	14,969	29 Texnikabank	- 3,42
30 Dekabank	14,798	30 Bank Avrasiya	- 4,02
31 Kredo Bank	14,357	31 Azer-Turk Bank	- 5,76
32 Parabank	13,420	32 AtaBank	- 6,22
33 Gunaybank	13,256	33 United Credit Bank	- 6,85
34 Rabitabank	13,153	34 Bank Respublika	- 8,96
35 United Credit Bank	12,478	35 Bank of Azerbaijan	- 9,00
36 Atrabank	10,903	36 Bank Standard	- 9,02
37 Azer-Turk Bank	10,857	37 Kavkaz Inkishaf Bank	- 9,92
38 Kovser Bank	10,550	38 Nikoil Bank	- 12,41
39 Kavkaz Inkishaf Bank	8,939	39 Royal Bank	- 12,72
40 Azerbaijan Kredit Bank	7,906	40 EuroBank	- 16,07
41 EuroBank	5,285	41 Azerbaijan Kredit Bank	- 38,99
42 AFB Bank*	-	42 AFB Bank*	-
43 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	43 Pakistan National Bank - Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan	-	44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 Naxchivan Bank*	-	45 BTB Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Nakhchivan Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 Debut Bank*	-

Банки	Уставный капитал (млн. AZN)	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	240,00	1 Expressbank	141,10
2 Pasha Bank	115,41	2 AccessBank	109,00
3 Bank Standard	75,00	3 Texnikabank	99,48
4 Xalq Bank	72,83	4 Bank of Baku	89,00
5 Texnikabank	53,69	5 Azerbaijan Senaye Bank	72,77
6 AccessBank	41,80	6 Bank Respublika	65,74
7 Bank Respublika	37,46	7 Melli Iran Bank - Baku	46,28
8 YapiKredi Bank Azerbaijan	31,61	8 Xalq Bank	36,00
9 Unibank	30,00	9 Kapital Bank	25,00
10 Kapital Bank	30,00	10 Gəncəbank	23,97
11 Expressbank	26,00	11 IBA	21,47
12 Nikoil Bank	22,50	12 Gunaybank	19,57
13 SilkWay Bank	22,20	13 Rabitabank	18,87
14 Azerbaijan Senaye Bank	22,11	14 Zamin Bank	17,87
15 Royal Bank	20,64	15 YapiKredi Bank Azerbaijan	16,18
16 Mugan Bank	20,00	16 Bank Standard	16,17
17 Bank Avrasiya	20,00	17 DemirBank	15,85
18 DemirBank	19,00	18 Pasha Bank	15,41
19 Turanbank	18,50	19 Parabank	14,90
20 AtaBank	16,80	20 NBC Bank	14,78
21 Birlik Bank	16,00	21 AtaBank	12,00
22 NBC Bank	15,60	22 Amrahbank	12,21
23 Bank of Azerbaijan	15,50	23 Azerbaijan Kredit Bank	11,99
24 AGBank	15,00	24 Mugan Bank	11,11
25 Gandjabank	15,00	25 SilkWay Bank	11,00
26 Melli Iran Bank - Baku	14,63	26 Turanbank	8,82
27 Amrahbank	14,39	27 Dekabank	7,35
28 Zamin Bank	13,20	28 Royal Bank	3,65
29 Kredo Bank	13,04	29 Bank of Azerbaijan	3,33
30 Gunaybank	13,02	30 Kredo Bank	0,00
31 Bank of Baku	12,85	31 Birlik Bank	0,00
32 Dekabank	12,44	32 Azer-Turk Bank	0,00
33 United Credit Bank	12,11	33 Nikoil Bank	0,00
34 Parabank	11,57	34 Atrabank	0,00
35 Azerbaijan Kredit Bank	11,43	35 Unibank	0,00
36 Atrabank	10,43	36 United Credit Bank	0,00
37 Rabitabank	10,10	37 Kavkaz Inkishaf Bank	0,00
38 Kovser Bank	10,02	38 AGBank	0,00
39 Azer-Turk Bank	10,00	39 EuroBank	0,00
40 Kavkaz Inkishaf Bank	10,00	40 Bank Avrasiya	0,00
41 EuroBank	8,59	41 Kovsar Bank	0,00
42 AFB Bank*	-	42 AFB Bank*	-
43 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	43 Pakistan National Bank - Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan	-	44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 Naxchivan Bank*	-	45 BTB Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Nakhchivan Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 Debut Bank*	-

Банки	Расходы (млн. AZN)	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	120,178	1 Royal Bank	155,44
2 Bank Standard	33,106	2 Azerbaijan Kredit Bank	103,15
3 Texnikabank	31,707	3 Kredo Bank	101,69
4 Kapital Bank	30,374	4 Paşa Bank	101,05
5 AccessBank	29,593	5 NBC Bank	87,99
6 Unibank	27,773	6 Melli İran Bank - Baku	71,96
7 AGBank	18,881	7 Zamin Bank	64,50
8 Bank Respublika	17,713	8 SilkWay Bank	60,85
9 Xalq Bank	17,645	9 Xalq Bank	47,03
10 DemirBank	17,265	10 Azerbaijan Senaye Bank	46,81
11 Nikoil Bank	16,466	11 Texnikabank	41,21
12 Bank of Baku	16,128	12 YapıKredi Bank Azerbaijan	40,66
13 Royal Bank	15,791	13 Parabank	38,74
14 Pasha Bank	12,833	14 Mugan Bank	38,73
15 AtaBank	10,876	15 Kapital Bank	37,22
16 Mugan Bank	9,421	16 United Credit Bank	33,36
17 Zamin Bank	9,123	17 AccessBank	31,25
18 Parabank	8,384	18 Turanbank	26,95
19 Rabitabank	7,105	19 IBA	25,67
20 Amrahbank	5,893	20 Unibank	22,41
21 YapıKredi Bank Azerbaijan	5,639	21 Amrahbank	19,61
22 Azerbaijan Senaye Bank	5,366	22 AGBank	17,54
23 Turanbank	5,361	23 Bank of Baku	12,15
24 NBC Bank	5,352	24 DemirBank	9,33
25 Expressbank	5,089	25 AtaBank	8,14
26 Kredo Bank	4,770	26 Gendjabank	6,67
27 Bank of Azerbaijan	4,607	27 Rabitabank	5,84
28 United Credit Bank	3,834	28 Bank Standard	2,99
29 SilkWay Bank	3,566	29 Bank of Azerbaijan	- 5,32
30 Azer-Turk Bank	3,200	30 Atrabank	- 7,09
31 Melli İran Bank - Baku	2,361	31 Bank Avrasiya	- 8,24
32 Azerbaijan Kredit Bank	2,259	32 EuroBank	- 12,31
33 Bank Avrasiya	1,972	33 Gunaybank	- 15,46
34 Atrabank	1,520	34 Nikoil Bank	- 18,37
35 Gandjabank	1,440	35 Bank Respublika	- 24,95
36 Dekka Bank	1,367	36 Kavkaz İnkishaf Bank	- 28,51
37 Birlik Bank	1,321	37 Expressbank	- 36,93
38 Kavkaz İnkishaf Bank	0,913	38 Dekka Bank	- 40,44
39 Kovsar Bank	0,847	39 Kovsar Bank	- 41,94
40 Gunaybank	0,842	40 Birlik Bank	- 43,67
41 EuroBank	0,589	41 Azer-Turk Bank*	-
42 AFB Bank*	-	42 AFB Bank*	-
43 Pakistan National Bank - Baku*	-	43 Pakistan National Bank - Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan	-	44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 BTB Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Nakhchivan Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 Debut Bank*	-

Банки	Доходы (млн. AZN)	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	182,325	1 Royal Bank	129,88
2 AccessBank	42,861	2 Kredo Bank	105,70
3 Bank Standard	36,168	3 SilkWay Bank	66,53
4 Texnikabank	33,490	4 Mugan Bank	61,88
5 Kapital Bank	32,243	5 Pasha Bank	55,46
6 Unibank	30,263	6 EuroBank	52,00
7 Xalq Bank	27,951	7 Zamin Bank	46,14
8 Bank of Baku	22,704	8 Parabank	45,02
9 AGBank	19,996	9 Xalq Bank	44,29
10 DemirBank	19,430	10 YapıKredi Bank Azerbaijan	43,73
11 Pasha Bank	19,264	11 AccessBank	38,13
12 Bank Respublika	17,853	12 Unibank	34,51
13 Nikoil Bank	14,419	13 Melli İran Bank - Baku	22,90
14 Royal Bank	14,103	14 Turanbank	22,61
15 AtaBank	11,235	15 Bank of Baku	22,51
16 Mugan Bank	11,019	16 Azerbaijan Senaye Bank	20,72
17 Zamin Bank	9,692	17 Dekka Bank	14,35
18 YapıKredi Bank Azerbaijan	9,558	18 Amrahbank	13,45
19 Parabank	8,961	19 Kapital Bank	7,57
20 Turanbank	7,267	20 AGBank	3,60
21 Rabitabank	7,115	21 Gunaybank	2,23
22 Amrahbank	6,893	22 Texnikabank	- 0,33
23 Expressbank	6,560	23 Gandjabank	- 1,76
24 Azerbaijan Senaye Bank	5,664	24 United Credit Bank	- 1,80
25 Kredo Bank	5,091	25 Rabitabank	- 3,79
26 SilkWay Bank	4,503	26 NBC Bank	- 4,38
27 NBC Bank	4,500	27 IBA	- 6,89
28 Azer-Turk Bank	3,895	28 Atrabank	- 7,84
29 Bank of Azerbaijan	3,793	29 Bank of Azerbaijan	- 8,36
30 Dekka Bank	3,379	30 DemirBank	- 8,63
31 Gunaybank	2,750	31 Bank Standard	- 8,92
32 United Credit Bank	2,680	32 AtaBank	- 13,44
33 Melli İran Bank - Baku	2,227	33 Expressbank	- 28,23
34 Gandjabank	2,010	34 Kovsar Bank	- 33,56
35 Bank Avrasiya	1,969	35 Bank Avrasiya	- 35,82
36 Birlik Bank	1,577	36 Nikoil Bank	- 36,16
37 Atrabank	1,529	37 Bank Respublika	- 41,47
38 Kovsar Bank	0,986	38 Birlik Bank	- 52,40
39 EuroBank	0,963	39 Kavkaz İnkishaf Bank	- 58,68
40 Kavkaz İnkishaf Bank	0,314	40 Azer-Turk Bank*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 AFB Bank*	-	42 AFB Bank*	-
43 Pakistan National Bank - Baku*	-	43 Pakistan National Bank - Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan	-	44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 BTB Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Nakhchivan Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 Debut Bank*	-

Банки	Прибыль (убыток)	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	31,468	1 Mugan Bank	99,54 раза
2 AccessBank	13,268	2 Kovsar Bank	434,62
3 Xalq Bank	10,307	3 Parabank	324,27
4 Bank of Baku	6,576	4 Kredo Bank	189,19
5 Pasha Bank	6,431	5 SilkWay Bank	92,40
6 YapiKredi Bank Azerbaijan	3,919	6 Bank of Baku	58,38
7 Bank Standard	3,062	7 AccessBank	56,43
8 Unibank	2,490	8 YapiKredi Bank Azerbaijan	48,39
9 Dekabank	2,013	9 Xalq Bank	39,85
10 Turanbank	1,905	10 Expressbank	37,35
11 Kapital Bank	1,869	11 Dekabank	21,19
12 Texnikabank	1,782	12 Turanbank	11,80
13 Mugan Bank	1,598	13 Pasha Bank	7,04
14 Expressbank	1,471	14 Amrahbank	- 16,39
15 DemirBank	1,248	15 Gandjabank	- 18,10
16 AGBank	1,114	16 Azer-Turk Bank	- 44,50
17 Amrahbank	1,000	17 Zamin Bank	- 47,61
18 SilkWay Bank	0,937	18 IBA	- 49,40
19 Azer-Turk Bank	0,696	19 Gunaybank	- 56,85
20 Gunaybank	0,652	20 Bank Standard	- 59,51
21 Parabank	0,577	21 Atrabank	- 64,91
22 Gandjabank	0,570	22 AGBank	- 65,61
23 Zamin Bank	0,569	23 DemirBank	- 69,94
24 EuroBank	0,374	24 Birlik Bank	- 73,58
25 AtaBank	0,359	25 Azerbaijan Senaye Bank	- 74,19
26 Kredo Bank	0,321	26 Kapital Bank	- 76,15
27 Azerbaijan Senaye Bank	0,268	27 Texnikabank	- 84,01
28 Birlik Bank	0,256	28 AtaBank	- 87,72
29 Bank Respublika	0,140	29 Bank Respublika	- 97,97
30 Kovsar Bank	0,139	30 Rabitabank	- 98,62
31 Rabitabank	0,009	31 Bank of Azerbaijan	-
32 Atrabank	0,008	32 NBC Bank	-
33 Bank Avrasiya	- 0,003	33 Bank Avrasiya	-
34 Melli Iran Bank - Baku	- 0,134	34 United Credit Bank	-
35 Kavkaz Inkishaf Bank	- 0,599	35 Kavkaz Inkishaf Bank	-
36 Bank of Azerbaijan	- 0,814	36 EuroBank	-
37 NBC Bank	- 0,852	37 Royal Bank	-
38 United Credit Bank	- 1,155	38 Melli Iran Bank - Baku	-
39 Royal Bank	- 1,688	39 Unibank	-
40 Nikoil Bank	- 2,046	40 Nikoil Bank	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 AFB Bank*	-	42 AFB Bank*	-
43 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	43 Pakistan National Bank - Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan*	-	44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 BTB Bank*	-	45 BTB Bank*	-
46 Nakhchivan Bank*	-	46 Nakhchivan Bank*	-
47 Debut Bank*	-	47 Debut Bank*	-

- Bank of Azerbaijan увеличил убыток на 12% - до 814 тыс. AZN;
 - Убыток NBC Bank составил 852 тыс. AZN, а за 1 полугодие 2009 г. - заработал прибыль в 859 млн. AZN;
 - Убыток Bank Avrasiya составил 2,880 тыс. AZN, хотя в прошлом году прибыль достигла 919 тыс. AZN;

- United Credit Bank понес потери в 1,155 млн. AZN, что в 7,9 раза больше, чем в прошлом году;
 - Kavkaz Inkishaf Bank за последний год увеличил свои убытки на 15,9% - до 598,47 тыс. AZN;
 - EuroBank получил прибыль в 373 тыс. AZN, хотя в прошлом году понес убытки в 38,19 тыс. AZN;

Банки	ROA	Банки	ROE
1 Dekabank	0,0561	1 Bank of Baku	0,1986
2 AccessBank	0,0392	2 AccessBank	0,1768
3 Bank of Baku	0,0304	3 Dekabank	0,1360
4 YapiKredi Bank Azerbaijan	0,0229	4 Xalq Bank	0,1196
5 Xalq Bank	0,0215	5 Turanbank	0,0873
6 SilkWay Bank	0,0196	6 YapiKredi Bank Azerbaijan	0,0828
7 Gunaybank	0,0196	7 EuroBank	0,0707
8 Expressbank	0,0193	8 Mugan Bank	0,0662
9 Pasha Bank	0,0189	9 Azer-Turk Bank	0,0641
10 Turanbank	0,0159	10 Expressbank	0,0525
11 Azer-Turk Bank	0,0150	11 IBA	0,0501
12 Gandjabank	0,0134	12 Gunaybank	0,0492
13 EuroBank	0,0126	13 Pasha Bank	0,0487
14 Amrahbank	0,0115	14 Amrahbank	0,0466
15 Mugan Bank	0,0093	15 Parabank	0,0430
16 Kovsar Bank	0,0077	16 Bank Standard	0,0416
17 Unibank	0,0073	17 SilkWay Bank	0,0396
18 IBA	0,0059	18 AGBank	0,0336
19 Parabank	0,0056	19 Gandjabank	0,0332
20 Bank Standard	0,0054	20 Unibank	0,0331
21 Kredo Bank	0,0048	21 Texnikabank	0,0307
22 Birlik Bank	0,0048	22 Zamin Bank	0,0304
23 AGBank	0,0044	23 DemirBank	0,0260
24 DemirBank	0,0042	24 Kapital Bank	0,0254
25 Texnikabank	0,0039	25 Kredo Bank	0,0224
26 Zamin Bank	0,0029	26 Birlik Bank	0,0135
27 Kapital Bank	0,0027	27 AtaBank	0,0132
28 Azerbaijan Senaye Bank	0,0024	28 Kovsar Bank	0,0132
29 AtaBank	0,0017	29 Azerbaijan Senaye Bank	0,0107
30 Bank Respublika	0,0005	30 Bank Respublika	0,0028
31 Atrabank	0,0002	31 Rabitabank	0,0007
32 Rabitabank	0,0001	32 Atrabank	0,0007
33 Bank Avrasiya	- 0,0001	33 Bank Avrasiya	- 0,0002
34 Melli Iran Bank - Baku	- 0,0033	34 Melli Iran Bank - Baku	- 0,0090
35 Bank of Azerbaijan	- 0,0051	35 Bank of Azerbaijan	- 0,0456
36 Royal Bank	- 0,0108	36 NBC Bank	- 0,0521
37 Nikoil Bank	- 0,0112	37 Kavkaz Inkishaf Bank	- 0,0670
38 Kavkaz Inkishaf Bank	- 0,0153	38 Nikoil Bank	- 0,0744
39 NBC Bank	- 0,0182	39 Royal Bank	- 0,0895
40 United Credit Bank	- 0,0285	40 United Credit Bank	- 0,0926
41 Azərbaycan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank	-
42 AFB Bank*	-	42 AFB Bank*	-
43 Pakistan National Bank - Baku*	-	43 Pakistan National Bank - Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan*	-	44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 BTB Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Nakhchivan Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 Debut Bank*	-	47 BTB Bank*	-

- Royal Bank за последний год увеличил свои убытки почти в 36 раз - до 1,688 млн. AZN;
 - Melli Iran Bank-Baku понес потери в 133,71 тыс. AZN, а первую половину 2009 г. завершил с прибылью 439,2 тыс. AZN;

- Прибыль Unibank составила 2,490 млн. AZN, а убыток 1 полугодия 2009 г. составил 190,31 тыс. AZN;
 - Bank Nikoil вместо прибыли в 2,416 млн. AZN за 1 полугодие 2009 г. в этом году понес убыток в 2,046 млн. AZN

Банки	Пластиковые карты, всего	Дебетные карты (ед.)	Кредитные карты (ед.)
1 Kapital Bank	2 026 635	-	-
2 IBA	1 715 461	1 690 589	24 872
3 Nikoil Bank	35 755	26 860	8 895
4 AGBank	31 769	24 207	7 562
5 Bank Standard	25 754	19 393	6 361
6 Royal Bank	23 986	21 671	2 315
7 Zamin Bank	23 063	22 409	654
8 Expressbank	22 686	22 686	-
9 AccessBank	19 116	19 116	-
10 AtaBank	17 466	16 261	963
11 Parabank	12 909	10 042	2 867
12 Mugan Bank	8 196	7 395	801
13 Rabitabank	6 730	4 572	2 158
14 Bank of Azerbaijan	5 966	4 115	1 851
15 SilkWay Bank	5 257	5 233	24
16 Xalq Bank	4 603	3 875	728
17 Amrahbank	3 447	-	-
18 YapiKredi Bank Azerbaijan	3 146	2 542	604
19 NBC Bank	1 619	728	891
20 Atrabank	817	694	123
21 Bank Avrasiya	751	435	316
22 Gandjabank	498	-	498
23 Kovsar Bank	496	496	-
24 Pasha Bank	358	-	-
25 Melli Iran Bank - Baku	90	80	10
26 Bank of Baku*	-	-	-
27 Azerbaijan Senaye Bank*	-	-	-
28 Texnikabank*	-	-	-
29 Bank Respublika*	-	-	-
30 Unibank*	-	-	-
31 Kredo Bank*	-	-	-
32 Birlik Bank*	-	-	-
33 DemirBank*	-	-	-
34 Turanbank*	-	-	-
35 Azer-Turk Bank*	-	-	-
36 United Credit Bank*	-	-	-
37 Kavkaz Inkishaf Bank*	-	-	-
38 Dekabank*	-	-	-
39 Gunaybank*	-	-	-
40 EuroBank*	-	-	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	-	-
42 BTB Bank*	-	-	-
43 VTB Bank Azerbaijan*	-	-	-
44 AFB Bank*	-	-	-
45 Pakistan National Bank - Baku*	-	-	-
46 Naxchivan Bank*	-	-	-
47 Debut Bank*	-	-	-

Банки	Годовая динамика пластиковых карт, всего (%)	Дебетные карты (%)	Кредитные карты (%)
1 Expressbank	276,66 раз	276,66 раз	-
2 Parabank	458,35	679,66	179,98
3 Royal Bank	254,72	313,89	51,70
4 SilkWay Bank	53,44	53,01	300,0
5 Rabitabank	38,71	48,30	21,99
6 Mugan Bank	24,81	27,79	2,69
7 Bank of Azerbaijan	24,47	6,33	100,5
8 Amrahbank	23,99	-	-
9 Atrabank	23,60	4,99	-
10 AGBank	11,17	20,67	- 11,21
11 Kapital Bank	10,56	-	-
12 IBA	7,94	7,79	18,70
13 AtaBank	5,80	6,09	- 1,74
14 Bank Standard	3,97	- 3,78	37,80
15 NBC Bank	1,00	- 22,55	34,39
16 YapiKredi Bank Azerbaijan	- 22,17	- 24,84	- 8,49
17 Zamin Bank	-	-	-
18 Nikoil Bank	-	-	-
19 Xalq Bank	-	-	-
20 AccessBank	-	-	-
21 Bank Avrasiya	-	-	-
22 Gandjabank	-	-	-
23 Kovsar Bank	-	-	-
24 Pasha Bank	-	-	-
25 Melli Iran Bank - Baku	-	-	-
26 Bank of Baku*	-	-	-
27 Azerbaijan Senaye Bank*	-	-	-
28 Texnikabank*	-	-	-
29 Bank Respublika*	-	-	-
30 Unibank*	-	-	-
31 Kredo Bank*	-	-	-
32 Birlik Bank*	-	-	-
33 DemirBank*	-	-	-
34 Turanbank*	-	-	-
35 Azer-Turk Bank*	-	-	-
36 United Credit Bank*	-	-	-
37 Kavkaz Inkishaf Bank*	-	-	-
38 Dekabank*	-	-	-
39 Gunaybank*	-	-	-
40 EuroBank*	-	-	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	-	-
42 BTB Bank*	-	-	-
43 VTB Bank Azerbaijan*	-	-	-
44 AFB Bank*	-	-	-
45 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	-	-
46 Naxchivan Bank*	-	-	-
47 Debut Bank*	-	-	-

Банки		Клиенты		
		Всего	Юр.лица	Физ.лица
1	IBA	949 626	29 727	919 899
2	Bank Standard	93 393	2 058	91 335
3	AGBank	88 033	4 386	83 647
4	AtaBank	77 115	3 035	74 082
5	Nikoil Bank	74 622	1 761	72 861
6	Royal Bank	49 553	1 924	47 629
7	DemirBank	42 463	1 438	41 025
8	Mugan Bank	37 919	5 404	32 515
9	Rabitabank	34 424	884	33 540
10	Amrahbank	34 032	4 268	29 764
11	Expressbank	28 809	306	28 503
12	Kredo Bank	24 458	2 505	21 953
13	Azerbaijan Senaye Bank	22 992	755	22 237
14	Parabank	17 880	1 742	16 138
15	YapiKredi Bank Azerbaijan	17 716	1 730	15 986
16	Azer-Turk Bank	17 740	572	17 168
17	Bank of Azerbaijan	14 890	2 207	12 683
18	NBC Bank	14 310	280	14 030
19	Xalq Bank	12 137	1 397	10 740
20	Turanbank	9 721	-	-
21	Melli Iran Bank – Baku	9 125	406	8 719
22	Atrabank	6 662	1 080	5 582
23	SilkWay Bank	5 128	407	4 721
24	Kavkaz Inkishaf Bank	4 175	525	3 650
25	Azerbaijan Kredit Bank	3 060	217	2 843
26	Gunaybank	2 449	-	-
27	Gandjabank	2 363	355	2 008
28	EuroBank	1 454	951	503
29	Kovser Bank	1 317	294	1 003
30	Bank Avrasiya	1 233	128	1 105
31	Birlik Bank	1 214	737	477
32	Pasha Bank*	-	-	-
33	Bank Respublika*	-	-	-
34	AccessBank*	-	-	-
35	Zamin Bank *	-	-	-
36	Bank of Baku*	-	-	-
37	United Credit Bank*	-	-	-
38	Kapital Bank*	-	-	-
39	Deka Bank*	-	-	-
40	Texnikabank*	-	-	-
41	Unibank*	-	-	-
42	AFB Bank*	-	-	-
43	Pakistan National Bank – Baku*	-	-	-
44	VTB Bank Azerbaijan	-	-	-
45	Nakhchivan Bank*	-	-	-
46	Debut Bank*	-	-	-
47	BTB Bank*	-	-	-

Банки		Годовая динамика числа клиентов		
		Всего	Юр.лица	Физ.лица
1	Expressbank	77,86 раз	173,21	110,48 раз
2	Kovsar Bank	217,35	19,03	497,02
3	Azerbaijan Senaye Bank	45,79	13,88	47,19
4	Rabitabank	43,08	- 49,54	50,22
5	Mugan Bank	39,45	10,74	45,74
6	Turanbank	32,89	-	-
7	Kavkaz Inkishaf Bank	28,23	- 16,40	38,89
8	Royal Bank	27,42	79,81	25,94
9	Kredo Bank	24,14	18,55	24,81
10	EuroBank	21,17	13,89	37,81
11	NBC Bank	18,73	14,75	18,81
12	Melli Iran Bank – Baku	16,72	3,57	17,41
13	Amrahbank	13,06	15,51	12,71
14	Parabank	12,80	8,00	13,35
15	Xalq Bank	12,54	28,88	10,71
16	AGBank	11,78	3,25	12,26
17	AtaBank	11,55	2,46	11,96
18	Azerbaijan Kredit Bank	11,15	7,96	11,40
19	IBA	10,86	- 54,91	16,34
20	Bank of Azerbaijan	10,49	7,19	11,08
21	SilkWay Bank	4,33	35,67	2,30
22	YapiKredi Bank Azerbaijan	3,16	12,05	2,28
23	Gandjabank	1,85	2,01	1,83
24	Atrabank	0,45	1,03	0,34
25	Bank Standard	- 0,25	- 58,97	3,06
26	Gunaybank	- 1,29	-	-
27	Birlik Bank	- 12,09	9,19	- 32,44
28	Nikoil Bank*	-	-	-
29	DemirBank*	-	-	-
30	Azer-Turk Bank*	-	-	-
31	Bank Avrasiya*	-	-	-
32	Pasha Bank*	-	-	-
33	Bank Respublika*	-	-	-
34	AccessBank*	-	-	-
35	Zamin Bank *	-	-	-
36	Bank of Baku*	-	-	-
37	United Credit Bank*	-	-	-
38	Kapital Bank*	-	-	-
39	Deka Bank*	-	-	-
40	Texnikabank*	-	-	-
41	Unibank*	-	-	-
42	AFB Bank*	-	-	-
43	Pakistan National Bank – Baku*	-	-	-
44	VTB Bank Azerbaijan*	-	-	-
45	Nakhchivan Bank*	-	-	-
46	Debut Bank*	-	-	-
47	BTB Bank*	-	-	-

Банки	Количество POS-терминалов	Банки	Годовая динамика (ед.)
1 IBA	2 835	1 IBA	143
2 Zamin Bank	1 891	2 Nikoil Bank	35
3 Bank Standard	414	3 Royal Bank	24
4 Kapital Bank	412	4 Bank Avrasiya	24
5 AGBank	376	5 Rabitabank	18
6 Texnikabank	349	6 YapiKredi Bank Azerbaijan	16
7 AtaBank	284	7 SilkWay Bank	16
8 Azerbaijan Senaye Bank	263	8 Zamin Bank	15
9 Bank Respublika	255	9 Xalq Bank	10
10 DemirBank	253	10 Texnikabank	9
11 Unibank	240	11 Pasha Bank	9
12 Bank of Baku	201	12 Azerbaijan Senaye Bank	9
13 Bank of Azerbaijan	156	13 Mugan Bank	7
14 Parabank	125	14 Azer-Turk Bank	6
15 Rabitabank	121	15 Bank of Azerbaijan	6
16 Royal Bank	113	16 AccessBank	5
17 YapiKredi Bank Azerbaijan	80	17 Amrahbank	5
18 Turanbank	73	18 Kapital Bank	5
19 Mugan Bank	70	19 Dek Bank	3
20 Nikoil Bank	60	20 Expressbank	1
21 Kredo Bank	55	21 Azerbaijan Kredit Bank	1
22 Amrahbank	53	22 Melli Iran Bank – Baku	1
23 AccessBank	48	23 Turanbank	0
24 Xalq Bank	44	24 Kredo Bank	0
25 NBC Bank	44	25 NBC Bank	0
26 Atrabank	35	26 Gendjabank	0
27 Bank Avrasiya	24	27 United Credit Bank	0
28 SilkWay Bank	23	28 Gunaybank	0
29 Azer-Turk Bank	21	29 Parabank	- 1
30 Dek Bank	16	30 Bank Respublika	- 4
31 Pasha Bank	15	31 Atrabank	- 5
32 Gandjabank	15	32 DemirBank	- 6
33 United Credit Bank	7	33 AtaBank	- 6
34 Azerbaijan Kredit Bank	2	34 Bank of Baku	- 10
35 Expressbank	1	35 AGBank	- 11
36 Melli Iran Bank – Baku	1	36 Bank Standard	- 31
37 Gunaybank	1	37 Unibank	- 33
38 Kavkaz Inkishaf Bank ***	-	38 Birlik Bank***	-
39 Birlik Bank ***	-	39 Kavkaz Inkishaf Bank***	-
40 EuroBank ***	-	40 EuroBank***	-
41 Kovser Bank ***	-	41 Kovser Bank***	-
42 AFB Bank*	-	42 AFB Bank*	-
43 Pakistan Milli Bank – Baku*	-	43 Pakistan Milli Bank – Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan	-	44 VTB Bank Azerbaijan	-
45 Naxchivan Bank*	-	45 BTB Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Naxchivan Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 Debut Bank*	-

* не предоставил соответствующий показатель

*** У Birlik Bank, Kovsar Bank, EuroBank и Kavkaz Inkishaf Bank не имеют POS-терминалов;

Банки	Средняя зарплата (AZN)	Банки	Годовая динамика (%)
1 YapiKredi Bank Azerbaijan	1 724	1 NBC Bank	85,93
2 IBA	1 606	2 Birlik Bank	66,67
3 Melli Iran Bank – Baku	1 494	3 Gandjabank	46,65
4 Azerbaijan Kredit Bank	1 306	4 SilkWay Bank	34,14
5 SilkWay Bank	1 053	5 Amrahbank	24,91
6 Xalq Bank	1 048	6 Melli Iran Bank – Baku	24,71
7 Unibank	1 020	7 IBA	17,74
8 AGBank	900	8 Expressbank	16,67
9 AtaBank	795	9 Kredo Bank	12,96
10 Gandjabank	767	10 AGBank	12,50
11 Expressbank	700	11 Xalq Bank	8,04
12 Amrahbank	687	12 Royal Bank	7,79
13 Rabitabank	655	13 EuroBank	7,14
14 Nikoil Bank	650	14 Unibank	6,86
15 NBC Bank	608	15 AtaBank	3,25
16 Royal Bank	567	16 YapiKredi Bank Azerbaijan	1,59
17 Parabank	445	17 Parabank	1,37
18 Atrabank	354	18 Gunaybank	0,00
19 Kredo Bank	305	19 Rabitabank	- 4,94
20 Gunaybank	300	20 Atrabank	- 24,36
21 EuroBank	300	21 Azerbaijan Kredit Bank	- 31,59
22 Birlik Bank	200	22 Bank of Azerbaijan*	-
23 Bank of Azerbaijan*	-	23 Bank of Baku*	-
24 Pasha Bank*	-	24 Turanbank*	-
25 Turanbank*	-	25 Zamin Bank*	-
26 Bank Respublika*	-	26 Azerbaijan Senaye Bank*	-
27 Azerbaijan Senaye Bank*	-	27 Nikoil Bank*	-
28 Zamin Bank*	-	28 Pasha Bank*	-
29 DemirBank*	-	29 Bank Respublika*	-
30 AccessBank*	-	30 DemirBank*	-
31 Bank of Baku*	-	31 Kapital Bank*	-
32 Kapital Bank*	-	32 Texnikabank*	-
33 Mugan Bank*	-	33 Bank Standard*	-
34 Azer-Turk Bank*	-	34 Azer-Turk Bank*	-
35 Bank Avrasiya*	-	35 Bank Avrasiya*	-
36 Bank Standard*	-	36 AccessBank*	-
37 Texnikabank*	-	37 Mugan Bank*	-
38 United Credit Bank*	-	38 United Credit Bank*	-
39 Kavkaz Inkishaf Bank*	-	39 Kavkaz Inkishaf Bank*	-
40 Dek Bank*	-	40 Dek Bank*	-
41 Kovser Bank*	-	41 Kovsar Bank*	-
42 VTB Bank Azerbaijan*	-	42 AFB Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 Pakistan National Bank – Baku*	-
44 Pakistan Milli Bank – Baku*	-	44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 BTB Bank*	-	45 BTB Bank*	-
46 Naxchivan Bank*	-	46 Nakhchivan Bank*	-
47 Debut Bank*	-	47 Debut Bank*	-

«У нас один путь – решать проблемы сообща»

Отдел экономики

В последнее время на экономическом пространстве СНГ усиливается роль Прикаспийского региона. Здесь сосредоточен огромный потенциал с точки зрения привлечения инвестиций и реализации проектов. И он представляет особый интерес для всего Содружества. В преддверии III Международной Бакинской конференции государств-участников СНГ «Финансовые институты – основа структурной модернизации экономик государств-участников СНГ», которая пройдет в Баку с 20 по 23 октября 2010 года, на вопросы журнала «Экономист» отвечает генеральный директор Финансово-банковского Совета СНГ (ФБС СНГ) Павел Нефидов.

Э: ФБС СНГ проводит уже третью конференцию такого масштаба в Баку. Что вы ожидаете от этого мероприятия?

Павел Нефидов: Сам факт проведения уже третьей конференции говорит о большом интересе финансовых кругов стран СНГ к региону Прикаспия в целом. И в частности – к динамично развивающейся экономике Азербайджана. Она, в силу очень высоких темпов роста по сравнению с соседями, является очень привлекательной для потенциальных инвесторов не только в традиционном энергетическом секторе, но и в финансовой сфере.

Мы исходим из того, что сам по себе регион Прикаспия может стать одним из важных региональных центров развития различных экономических программ, которые будут распространяться не только в масштабах СНГ, но и на страны Среднего Востока, такие как Иран, Ирак и другие. Таким образом, создается хорошая традиция проведения ежегодных банковских форумов в столице Азербайджана. Мы очень довольны тем, что с каждым годом все больше и больше участников финансовых рынков проявляют практический интерес к этой конференции.

Э: Почему вопрос о структурной модернизации экономик СНГ, а это заявленная тема форума, выходит на первый план именно сегодня?

П.Н.: Сейчас сложились два негативных фактора, которые вывели проблему структурной модернизации на первое место. Во-первых, совершенно очевид-

но, что тот инфраструктурный задел, которым пользовались республики Советского Союза, фактически исчерпан. И таким образом, встает вопрос о репродукции инфраструктуры экономик. И всем понятно, что она не может проходить на старой технологической основе. Поэтому дальнейшее развитие экономик практически невозможно без того, чтобы радикальным образом не провести модернизацию экономики, и в первую очередь, ее инфраструктуры. Во-вторых, и это не менее важно, мировой финансовый кризис показал слабые стороны и болевые точки экономик всех стран СНГ без исключений и сделал еще более актуальными вопросы целенаправленного развития базовых отраслей. И здесь на первый план выходит роль государства, которое не только определяет ориентир, но и участвует в финансировании различных программ и проектов как соинвестор или как структура, которая создает благоприятные условия в рамках государственно-частного партнерства. Таким образом, мы видим, что осознание этой реальности пришло. И практически все страны в данный момент обсуждают различные программы модернизации и специализации, а также позиционирования в международном разделении труда.

Э: В проведении форумов ФБС СНГ одна из основных составляющих – это презентация проектов, которые уже готовы к реализации. Почему такое большое влияние уделяется именно практике?

П.Н.: Речь идет о том, что запускается целый ряд инвестиционных программ. Но сами по себе они будут оставаться лишь общими и трудновыполнимыми, если не будут наполнены конкретными проектами. Качество разработки, участники, схемы финансирования таких проектов – это те составляющие, которые могут критически повлиять как на их успешное выполнение, так и, к сожалению, на часто встречающиеся неудачи в реализации подобных вещей. С точки зрения нашей конференции, и мы это особенно подчеркиваем, мы сознательно концентрируемся на разработке схем финансирования и структурирования этих проектов, применении различных финансовых инструментов для их реализации. Иногда кажется, что с точки зрения технологической и по общеэкономическим параметрам проект выглядит весьма завер-



шенным. Но на самом деле он требует большой работы по финансовому структурированию и подбору участников финансирования. И здесь, в первую очередь, нам будут интересны те проекты, которые выходят за рамки отдельно взятого государства. Они уже есть. Это и маршруты по доставке энергоносителей, и новые транспортные коридоры, и телекоммуникационные программы. Это целый ряд проектов, который напрямую затрагивает биоресурсы, экологию различных регионов. В первую очередь мы будем рассматривать проекты, которые касаются Прикаспийского региона. Совершенно очевидно, что ни одно из государств самостоятельно не может воплотить большинство этих проектов в рамках одного государства. Таким образом, мы обречены решать эти вопросы сообща. А с нашей точки зрения, нам нужно найти универсальные международные схемы финансирования. Вот на такого рода нюансах и аспектах мы собираемся сконцентрировать наше внимание.

Э: Что вы считаете самым интересным и продуктивным в работе конференции?

П.Н.: Здесь бы я хотел бы коснуться двух аспектов. Конференция – это площадка, где обсуждаются самые животрепещущие проблемы и вопросы, которые требуют решения. Это действительно механизм по выработке общих подходов и фиксации общих за-

дач. Бакинская конференция, как показала практика предыдущих лет, является достаточно эффективным инструментом с большим коэффициентом практических решений «на выходе». Второй аспект, как мне кажется, не менее интересен и важен. Это то, что в ее рамках выстраиваются эффективные горизонтальные связи между различными финансовыми и банковскими структурами стран СНГ. И как следствие, после такого рода плодотворных контактов возникают проекты, которые работают, минуя высокие кабинеты правительств и исходя из прагматичного расчета субъектов экономической деятельности стран СНГ. Наша генеральная задача – создать некое сообщество различного рода финансовых структур, которые бы максимально использовали потенциал финансовых рынков стран СНГ.

Сам факт все более увеличивающегося интереса к конференции говорит о том, что, с одной стороны, все большее количество участников понимает, что финансовые рынки СНГ – это весьма интересная и перспективная площадка для ведения бизнеса. С другой стороны, наша деятельность уже дает первые результаты: начинается работа по уже согласованным и претворяемым в жизнь проектам. Мне хотелось бы пригласить всех заинтересованных в совместной работе людей на гостеприимную землю Азербайджана. Все, кто хоть раз побывал в Баку на нашей конференции, с удовольствием хотят приехать еще раз. ■

Банки	Филиалы (в ед.)	Банки	Годовая динамика (в ед.)
1 Kapital Bank	89	1 Bank Respublika	6
2 IBA	37	2 Zamin Bank	5
3 Texnikabank	35	3 Mugan Bank	3
4 Zamin Bank	35	4 AccessBank	3
5 Bank Respublika	33	5 Expressbank	2
6 Royal Bank	32	6 Xalq Bank	2
7 Mugan Bank	29	7 Nikoil Bank	2
8 DemirBank	29	8 AtaBank	2
9 AccessBank	25	9 Royal Bank	1
10 Amrahbank	24	10 Parabank	1
11 Unibank	23	11 Azer-Turk Bank	1
12 Rabitabank	20	12 SilkWay Bank	1
13 AtaBank	20	13 Dek Bank	1
14 Bank Standard	17	14 YapıKredi Bank Azerbaijan	1
15 AGBank	16	15 Atrabank	1
16 Parabank	15	16 Unibank	1
17 Bank of Baku	15	17 Kapital Bank	0
18 Kredo Bank	14	18 Texnikabank	0
19 Nikoil Bank	13	19 AGBank	0
20 Bank of Azerbaijan	13	20 Bank Standard	0
21 Atrabank	13	21 Turanbank	0
22 Turanbank	11	22 Rabitabank	0
23 Xalq Bank	11	23 Azerbaijan Senaye Bank	0
24 Expressbank	10	24 IBA	0
25 Azerbaijan Senaye Bank	8	25 Amrahbank	0
26 SilkWay Bank	8	26 DemirBank	0
27 NBC Bank	7	27 Kredo Bank	0
28 Dek Bank	7	28 Birlik Bank	0
29 United Credit Bank	5	29 Bank of Baku	0
30 YapıKredi Bank Azerbaijan	5	30 NBC Bank	0
31 Azer-Turk Bank	3	31 Bank Avrasiya	0
32 Birlik Bank	3	32 Gandjabank	0
33 Gandjabank	3	33 Kovser Bank	0
34 Kavkaz İnkişaf Bank	2	34 United Credit Bank	0
35 Kovser Bank	2	35 Kavkaz İnkişaf Bank	0
36 Bank Avrasiya	1	36 Gunaybank	0
37 Gunaybank	1	37 EuroBank	0
38 EuroBank	1	38 Bank of Azerbaijan	-7
39 Melli İran Bank – Baku	-	39 Melli İran Bank – Baku*	-
40 Pasha Bank	-	40 Azerbaijan Kredit Bank*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank	-	41 Pasha Bank*	-
42 AFB Bank*	-	42 AFB Bank**	-
43 Pakistan National Bank – Baku*	-	43 Pakistan National Bank – Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan	-	44 VTB Bank Azerbaijan**	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 BTB Bank**	-
46 Debut Bank*	-	46 Nakhchivan Bank**	-
47 BTB Bank*	-	47 Debut Bank**	-

Банки	Удельный вес кредитов в активах (%)	Банки	Кредиты/Депозиты
1 AtaBank	85,00	1 Birlik Bank	33,44
2 Azerbaijan Senaye Bank	69,84	2 EuroBank	26,03
3 Xalq Bank	59,16	3 Kavkaz İnkişaf Bank	13,90
4 Parabank	57,95	4 Gandjabank	8,28
5 Expressbank	56,43	5 NBC Bank	5,56
6 Bank of Baku	55,46	6 Kredo Bank	4,26
7 Azer-Turk Bank	54,44	7 Gunaybank	4,17
8 Rabitabank	54,05	8 AccessBank	3,99
9 IBA	53,17	9 Atrabank	3,82
10 AGBank	50,83	10 Zamin Bank	3,55
11 Bank Respublika	49,23	11 Azerbaijan Kredit Bank	3,52
12 Pasha Bank	48,75	12 Unibank	2,67
13 Amrahbank	46,76	13 SilkWay Bank	2,65
14 Kapital Bank	45,06	14 Nikoil Bank	2,52
15 Royal Bank	44,45	15 Dek Bank	2,50
16 Mugan Bank	44,18	16 United Credit Bank	2,36
17 Bank of Azerbaijan	42,57	17 Melli İran Bank – Baku	2,11
18 Texnikabank	41,33	18 Turanbank	1,93
19 Bank Avrasiya	41,27	19 DemirBank	1,90
20 Bank Standard	40,94	20 Bank of Azerbaijan	1,89
21 YapıKredi Bank Azerbaijan	41,08	21 Texnikabank	1,87
22 Turanbank	37,74	22 Royal Bank	1,68
23 DemirBank	37,39	23 Bank Standard	1,60
24 United Credit Bank	32,71	24 Mugan Bank	1,53
25 Nikoil Bank	31,15	25 IBA	1,44
26 SilkWay Bank	27,96	26 AGBank	1,44
27 Unibank	27,92	27 Xalq Bank	1,39
28 Dek Bank	27,63	28 Rabitabank	1,35
29 Azerbaijan Kredit Bank	26,15	29 Kapital Bank	1,32
30 Gunaybank	21,43	30 Bank of Baku	1,29
31 AccessBank	20,28	31 Parabank	1,16
32 Zamin Bank	19,19	32 Amrahbank	1,13
33 Atrabank	18,03	33 Bank Respublika	1,09
34 Kovsar Bank	17,78	34 Bank Avrasiya	1,09
35 Kredo Bank	17,35	35 Pasha Bank	1,09
36 NBC Bank	15,39	36 Azer-Turk Bank	1,07
37 Melli İran Bank – Baku	9,91	37 Azerbaijan Senaye Bank	1,01
38 Gandjabank	8,36	38 Expressbank	0,88
39 Kavkaz İnkişaf Bank	5,89	39 YapıKredi Bank Azerbaijan	0,81
40 EuroBank	2,30	40 AtaBank	0,78
41 Birlik Bank	1,99	41 Kovsar Bank**	-
42 AFB Bank*	-	42 AFB Bank*	-
43 Pakistan National Bank – Baku*	-	43 Pakistan National Bank – Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan*	-	44 VTB Bank Azerbaijan	-
45 BTB Bank*	-	45 BTB Bank*	-
46 Nakhchivan Bank*	-	46 Nakhchivan Bank*	-
47 Debut Bank*	-	47 Debut Bank*	-

Банки	Число сотрудников (чел.)	Банки	Годовая динамика (%)
1 Kapital Bank	2 220	1 SilkWay Bank	52,11
2 IBA	1 211	2 Nikoil Bank	35,80
3 AccessBank	1 124	3 Xalq Bank	35,15
4 Texnikabank	627	4 Parabank	31,56
5 DemirBank	611	5 United Credit Bank	26,04
6 Unibank	541	6 AccessBank	19,83
7 Royal Bank	604	7 YapıKredi Bank Azerbaijan	19,63
8 AGBank	490	8 Expressbank	17,86
9 Bank of Baku	481	9 Mugan Bank	16,97
10 Mugan Bank	455	10 Pasha Bank	11,11
11 Parabank	396	11 AGBank	11,11
12 Xalq Bank	373	12 Gandjabank	11,11
13 Nikoil Bank	349	13 DemirBank	10,89
14 Amrahbank	337	14 Unibank	9,61
15 Rabitabank	329	15 Melli İran Bank – Baku	8,70
16 AtaBank	286	16 Birlik Bank	7,90
17 Bank of Azerbaijan	283	17 Royal Bank	7,67
18 Turanbank	207	18 EuroBank	7,41
19 Expressbank	165	19 Bank of Baku	7,37
20 Kredo Bank	161	20 Azerbaijan Senaye Bank	7,35
21 Atrabank	158	21 Texnikabank	6,81
22 Azerbaijan Senaye Bank	146	22 Rabitabank	6,47
23 NBC Bank	140	23 AtaBank	6,32
24 YapıKredi Bank Azerbaijan	128	24 Turanbank	6,15
25 United Credit Bank	121	25 Kredo Bank	5,23
26 Azer-Turk Bank	113	26 Atrabank	3,95
27 SilkWay Bank	108	27 Azerbaijan Kredit Bank	2,86
28 Pasha Bank	100	28 Gunaybank	0,00
29 Deka Bank	73	29 Kovsar Bank	0,00
30 Gandjabank	72	30 NBC Bank	- 1,41
31 Kavkaz İnkişaf Bank	55	31 Kapital Bank	- 1,81
32 Bank Avrasiya	43	32 Amrahbank	- 4,26
33 Birlik Bank	41	33 IBA	- 4,42
34 Gunaybank	39	34 Deka Bank	- 5,20
35 Azerbaijan Kredit Bank	36	35 Kavkaz İnkişaf Bank	- 11,29
36 EuroBank	29	36 Bank of Azerbaijan	- 33,72
37 Melli İran Bank – Baku	25	37 Bank Avrasiya*	-
38 Kovsar Bank	25	38 Zamin Bank*	-
39 Zamin Bank*	-	39 Bank Standard*	-
40 Bank Standard*	-	40 Bank Respublika*	-
41 Bank Respublika*	-	41 Azer-Turk Bank*	-
42 AFB Bank*	-	42 AFB Bank*	-
43 VTB Bank Azerbaijan*	-	43 Pakistan National Bank – Baku*	-
44 BTB Bank*	-	44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 Pakistan National Bank – Baku*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Nakhchivan Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 Debut Bank*	-	47 BTB Bank*	-

Банки	Банкоматы (АТМ, в ед.)	Банки	Годовая динамика (в ед.)
1 IBA	590	1 Kapital Bank	44
2 Kapital Bank	345	2 Bank Standard	20
3 Bank Standard	71	3 Expressbank	19
4 Texnikabank	58	4 Texnikabank	10
5 Unibank	56	5 Zamin Bank	9
6 AGBank	55	6 Parabank	7
7 AtaBank	50	7 SilkWay Bank	6
8 DemirBank	44	8 AccessBank	6
9 Bank Respublika	43	9 Azerbaijan Senaye Bank	4
10 Zamin Bank	34	10 Amrahbank	4
11 Mugan Bank	32	11 Unibank	4
12 Royal Bank	31	12 Nikoil Bank	4
13 Xalq Bank	30	13 Bank Avrasiya	4
14 Expressbank	26	14 Rabitabank	3
15 Rabitabank	26	15 IBA	3
16 Bank of Baku	26	16 Xalq Bank	3
17 AccessBank	26	17 Mugan Bank	3
18 Azerbaijan Senaye Bank	26	18 Azer-Turk Bank	3
19 Bank of Azerbaijan	26	19 YapıKredi Bank Azerbaijan	3
20 Nikoil Bank	24	20 Melli İran Bank – Baku	3
21 Amrahbank	19	21 DemirBank	2
22 SilkWay Bank	19	22 AtaBank	2
23 Parabank	17	23 Bank of Azerbaijan	2
24 YapıKredi Bank Azerbaijan	17	24 Turanbank	2
25 Atrabank	13	25 Bank of Baku	1
26 Turanbank	11	26 NBC Bank	1
27 Azer-Turk Bank	7	27 Pasha Bank	1
28 NBC Bank	6	28 Azerbaijan Kredit Bank	1
29 Gandjabank	6	29 AGBank	0
30 United Credit Bank	5	30 Royal Bank	0
31 Pasha Bank	5	31 Gandjabank	0
32 Kredo Bank	5	32 United Credit Bank	0
33 Bank Avrasiya	4	33 Deka Bank	0
34 Melli İran Bank – Baku	3	34 Atrabank	0
35 Azerbaijan Kredit Bank	2	35 Kovsar Bank	0
36 Kovsar Bank	2	36 Kredo Bank	0
37 Deka Bank	1	37 Bank Respublika	- 1
38 Birlik Bank **	-	38 Birlik Bank**	-
39 Kavkaz İnkişaf Bank **	-	39 Kavkaz İnkişaf Bank**	-
40 Gunaybank **	-	40 Gunaybank**	-
41 EuroBank **	-	41 EuroBank**	-
42 AFB Bank*	-	42 AFB Bank*	-
43 Pakistan National Bank – Baku*	-	43 Pakistan National Bank – Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan	-	44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 BTB Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Nakhchivan Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 Debut Bank*	-

** У Birlik Bank, Kavkaz İnkişaf Bank, Gunaybank, EuroBank и Kovsar Bank нет банкоматов.

Банки	Удельный вес кредитов в активах (%)	Банки	Доходы / Активы (млн. AZN)
1 Azerbaijan Kredit Bank	92,03	1 AccessBank	0,1267
2 Gunaybank	89,23	2 Bank of Baku	0,1049
3 NBC Bank	85,54	3 NBC Bank	0,0962
4 Xalq Bank	82,47	4 Dekabank	0,0942
5 Qafqaz İnkişaf Bank	81,81	5 SilkWay Bank	0,0940
6 AccessBank	80,90	6 Royal Bank	0,0899
7 Bank of Azerbaijan	80,59	7 Unibank	0,0885
8 Nikoil Bank	78,38	8 Parabank	0,0871
9 United Credit Bank	77,09	9 Expressbank	0,0859
10 Texnikabank	77,06	10 Azer-Türk Bank	0,0841
11 IBA	76,70	11 Günaybank	0,0825
12 Royal Bank	74,86	12 Nikoil Bank	0,0792
13 Unibank	74,66	13 Amrahbank	0,0790
14 SilkWay Bank	74,02	14 AGBank	0,0784
15 Kredo Bank	73,99	15 Kredo Bank	0,0754
16 AGBank	73,25	16 Texnikabank	0,0740
17 Rabitabank	73,07	17 United Credit Bank	0,0662
18 Turanbank	72,69	18 DemirBank	0,0658
19 Bank of Baku	71,27	19 Mugan Bank	0,0642
20 DemirBank	71,12	20 Rabitabank	0,0638
21 Azerbaijan Senaye Bank	70,79	21 Bank Standard	0,0632
22 Gandjabank	69,21	22 Turanbank	0,0606
23 Dekabank	68,99	23 Bank Respublika	0,0585
24 Atrabank	68,93	24 Xalq Bank	0,0582
25 Zamin Bank	68,18	25 Pasha Bank	0,0565
26 Mugan Bank	67,75	26 YapıKredi Bank Azerbaijan	0,0558
27 Parabank	67,12	27 Kovsar Bank	0,0548
28 Birlik Bank	66,41	28 AtaBank	0,0546
29 AtaBank	66,18	29 Melli İran Bank - Baku	0,0539
30 Bank Standard	65,41	30 Azerbaijan Senaye Bank	0,0510
31 EuroBank	59,84	31 Zamin Bank	0,0486
32 Kapital Bank	59,33	32 Gandjabank	0,0473
33 Azer-Türk Bank	58,37	33 Kapital Bank	0,0473
34 Bank Respublika	53,51	34 Bank Avrasiya	0,0428
35 Pasha Bank	53,33	35 Atrabank	0,0428
36 Amrahbank	52,87	36 IBA	0,0344
37 Expressbank	49,54	37 EuroBank	0,0325
38 Bank Avrasiya	45,07	38 Birlik Bank	0,0293
39 YapıKredi Bank Azerbaijan	33,22	39 Bank of Azerbaijan	0,0237
40 Melli İran Bank - Baku	20,94	40 Kavkaz İnkişaf Bank	0,0080
41 Kovser Bank**	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 AFB Bank*	-	42 AFB Bank*	-
43 Pakistan National Bank - Baku*	-	43 Pakistan National Bank - Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan*	-	44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 BTB Bank*	-	45 BTB Bank*	-
46 Nakhchivan Bank*	-	46 Nakhchivan Bank*	-
47 Debut Bank*	-	47 Debut Bank*	-

Банки	Прибыль / Персонал (AZN)	Банки	Доходы / Уставный капитал
1 Pasha Bank	64 310	1 Bank of Baku	1,7666
2 YapıKredi Bank Azerbaijan	30 614	2 AGBank	1,3331
3 Xalq Bank	27 632	3 Kapital Bank	1,0748
4 Dekabank	27 569	4 AccessBank	1,0254
5 IBA	25 985	5 DemirBank	1,0226
6 Gunaybank	16 709	6 Unibank	1,0088
7 Bank of Baku	13 671	7 Parabank	0,7745
8 EuroBank	12 883	8 IBA	0,7597
9 AccessBank	11 805	9 Zamin Bank	0,7345
10 Turanbank	9 203	10 Rabitabank	0,7042
11 Expressbank	8 915	11 Royal Bank	0,6834
12 SilkWay Bank	8 676	12 AtaBank	0,6688
13 Gandjabank	7 917	13 Nikoil Bank	0,6408
14 Birlik Bank	6 244	14 Texnikabank	0,6238
15 Azer-Türk Bank	6 159	15 Mugan Bank	0,5510
16 Kovsar Bank	5 560	16 Bank Standard	0,4822
17 Unibank	4 199	17 Amrahbank	0,4791
18 Mugan Bank	3 511	18 Bank Respublika	0,4766
19 Amrahbank	2 967	19 Turanbank	0,3928
20 Texnikabank	2 843	20 Kredo Bank	0,3904
21 AGBank	2 274	21 Azer-Türk Bank	0,3895
22 DemirBank	2 042	22 Xalq Bank	0,3838
23 Kredo Bank	1 994	23 YapıKredi Bank Azerbaijan	0,3024
24 Azerbaijan Senaye Bank	1 834	24 NBC Bank	0,2885
25 Parabank	1 457	25 Dekabank	0,2716
26 AtaBank	1 254	26 Azerbaijan Senaye Bank	0,2561
27 Kapital Bank	842	27 Expressbank	0,2523
28 Atrabank	52	28 Bank of Azerbaijan	0,2447
29 Rabitabank	29	29 United Credit Bank	0,2213
30 Bank Avrasiya	- 67	30 Gunaybank	0,2112
31 Royal Bank	- 2 795	31 SilkWay Bank	0,2028
32 Bank of Azerbaijan	- 2 878	32 Pasha Bank	0,1669
33 Melli İran Bank - Baku	- 5 348	33 Melli İran Bank - Baku	0,1522
34 Nikoil Bank	- 5 864	34 Atrabank	0,1467
35 NBC Bank	- 6 086	35 Gandjabank	0,1340
36 United Credit Bank	- 9 546	36 EuroBank	0,1121
37 Kavkaz İnkişaf Bank	- 10,881	37 Birlik Bank	0,0986
38 Bank Respublika*	-	38 Bank Avrasiya	0,0985
39 Zamin Bank*	-	39 Kovsar Bank	0,0984
40 Bank Standard*	-	40 Kavkaz İnkişaf Bank	0,0314
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 AFB Bank*	-	42 AFB Bank*	-
43 Pakistan National Bank - Baku*	-	43 Pakistan National Bank - Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan	-	44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 BTB Bank*	-	45 BTB Bank*	-
46 Nakhchivan Bank*	-	46 Nakhchivan Bank*	-
47 Debut Bank*	-	47 Debut Bank*	-

Банки	Совокупный капитал в пассивах (%)	Банки	Уставный капитал в пассивах (%)
1 Kovsar Bank	58,66	1 Kovsar Bank	55,72
2 SilkWay Bank	49,32	2 Azerbaijan Kredit Bank	48,54
3 Bank Avrasiya	44,39	3 SilkWay Bank	46,32
4 Dekabank	41,25	4 Bank Avrasiya	43,45
5 Gandjabank	40,38	5 Gunaybank	39,06
6 Gunaybank	39,75	6 Melli Iran Bank - Baku	35,43
7 Pasha Bank	38,79	7 Gandjabank	35,29
8 Expressbank	36,75	8 Dekabank	34,68
9 Melli Iran Bank - Baku	36,25	9 Expressbank	34,06
10 Birlik Bank	35,22	10 Pasha Bank	33,87
11 NBC Bank	34,92	11 NBC Bank	33,34
12 Azerbaijan Kredit Bank	33,58	12 United Credit Bank	29,92
13 United Credit Bank	30,83	13 Birlik Bank	29,74
14 Atrabank	30,53	14 Atrabank	29,19
15 YapıKredi Bank Azerbaijan	27,64	15 EuroBank	28,95
16 Amrahbank	24,56	16 Kavkaz İnkişaf Bank	25,45
17 Azer-Turk Bank	23,44	17 Azer-Turk Bank	21,59
18 Kavkaz İnkişaf Bank	22,75	18 Azerbaijan Senaye Bank	19,92
19 Azerbaijan Senaye Bank	22,52	19 Kredo Bank	19,32
20 AccessBank	22,19	20 YapıKredi Bank Azerbaijan	18,47
21 Unibank	22,00	21 Amrahbank	16,48
22 Kredo Bank	21,27	22 Turanbank	15,42
23 Turanbank	18,18	23 Xalq Bank	15,17
24 Xalq Bank	17,95	24 Royal Bank	13,16
25 EuroBank	17,81	25 Bank Standard	13,11
26 Bank Respublika	16,64	26 AccessBank	12,36
27 DemirBank	16,24	27 Nikoil Bank	12,36
28 Bank of Baku	15,30	28 Bank Respublika	12,27
29 Nikoil Bank	15,11	29 Texnikabank	11,86
30 Mugan Bank	14,06	30 Mugan Bank	11,65
31 AtaBank	13,20	31 Parabank	11,24
32 Parabank	13,04	32 Bank of Azerbaijan	9,69
33 AGBank	13,02	33 Rabitabank	9,05
34 Bank Standard	12,86	34 Unibank	8,78
35 Texnikabank	12,82	35 AtaBank	8,16
36 Royal Bank	12,03	36 Zamin Bank	6,62
37 IBA	11,85	37 DemirBank	6,43
38 Rabitabank	11,79	38 Bank of Baku	5,94
39 Bank of Azerbaijan	11,17	39 AGBank	5,88
40 Kapital Bank	10,80	40 IBA	4,53
41 Zamin Bank	9,39	41 Kapital Bank	4,40
42 AFB Bank*	-	42 AFB Bank*	-
43 Pakistan National Bank - Baku*	-	43 Pakistan National Bank - Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan*	-	44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 BTB Bank*	-	45 BTB Bank*	-
46 Nakhchivan Bank*	-	46 Nakhchivan Bank*	-
47 Debut Bank*	-	47 Debut Bank*	-

Банки	Удельный вес потребкредитования в активах (%)	Банки	Удельный вес потребкредитования в кредитном портфеле (%)
1 NBC Bank	75,73	1 NBC Bank	88,54
2 Royal Bank	64,72	2 Royal Bank	86,46
3 Bank of Baku	58,36	3 Bank of Baku	81,88
4 Unibank	42,00	4 Amrahbank	73,18
5 Amrahbank	38,69	5 Unibank	56,26
6 Azerbaijan Senaye Bank	35,94	6 Parabank	51,86
7 Nikoil Bank	35,47	7 Azerbaijan Senaye Bank	50,78
8 Parabank	34,80	8 Melli Iran Bank - Baku	50,52
9 United Credit Bank	30,08	9 Azer-Turk Bank	45,68
10 Azer-Turk Bank	26,66	10 Nikoil Bank	45,26
11 Dekabank	26,62	11 United Credit Bank	39,02
12 EuroBank	20,34	12 Dekabank	38,59
13 Rabitabank	20,07	13 EuroBank	33,98
14 DemirBank	19,46	14 Expressbank	33,53
15 Zamin Bank	17,69	15 Rabitabank	27,47
16 Atrabank	16,88	16 DemirBank	27,36
17 Expressbank	16,61	17 Zamin Bank	25,95
18 Azerbaijan Kredit Bank	14,89	18 Atrabank	24,49
19 AtaBank	14,06	19 AtaBank	21,25
20 Kredo Bank	13,81	20 Kredo Bank	18,67
21 Mugan Bank	11,61	21 Kapital Bank	17,70
22 Melli Iran Bank - Baku	10,58	22 Mugan Bank	17,14
23 Kapital Bank	10,50	23 Azerbaijan Kredit Bank	16,18
24 Bank of Azerbaijan	10,08	24 Gandjabank	13,38
25 Gandjabank	9,26	25 Bank of Azerbaijan	12,51
26 Texnikabank	8,26	26 Bank Avrasiya	11,81
27 Gunaybank	8,04	27 Bank Standard	11,77
28 SilkWay Bank	7,90	28 Texnikabank	10,71
29 Bank Standard	7,70	29 SilkWay Bank	10,67
30 IBA	6,80	30 Gunaybank	9,01
31 AccessBank	6,61	31 IBA	8,87
32 AGBank	5,49	32 AccessBank	8,17
33 Bank Avrasiya	5,32	33 AGBank	7,50
34 Kavkaz İnkişaf Bank	3,74	34 YapıKredi Bank Azerbaijan	6,60
35 Xalq Bank	2,73	35 Kavkaz İnkişaf Bank	4,57
36 YapıKredi Bank Azerbaijan	2,19	36 Xalq Bank	3,31
37 Birlik Bank	0,99	37 Birlik Bank	1,48
38 Pasha Bank	0,60	38 Pasha Bank	1,13
39 Kovsar Bank**	-	39 Kovsar Bank**	-
40 Bank Respublika*	-	40 Bank Respublika*	-
41 Turanbank*	-	41 Turanbank*	-
42 AFB Bank*	-	42 AFB Bank*	-
43 Pakistan National Bank - Baku*	-	43 Pakistan National Bank - Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan	-	44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 BTB Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Nakhchivan Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 Debut Bank*	-

Банки	Прибыль (убыток) / Доходы (млн. AZN)	Банки	Доходы / Клиенты (AZN)
1 Deka Bank	0,5957	1 Xalq Bank	2 303
2 YapıKredi Bank Azerbaijan	0,4100	2 Bank Avrasiya	1 597
3 EuroBank	0,3884	3 Birlik Bank	1 299
4 Xalq Bank	0,3688	4 Gunaybank	1 123
5 Pasha Bank	0,3338	5 SilkWay Bank	878
6 AccessBank	0,3096	6 Gandjabank	851
7 Bank of Baku	0,2896	7 Kovser Bank	748
8 Gandjabank	0,2836	8 Turanbank	748
9 Turanbank	0,2621	9 EuroBank	662
10 Gunaybank	0,2371	10 YapıKredi Bank Azerbaijan	540
11 Expressbank	0,2242	11 Parabank	501
12 SilkWay Bank	0,2081	12 DemirBank	458
13 Azer-Turk Bank	0,1787	13 Bank Standard	387
14 IBA	0,1726	14 NBC Bank	315
15 Birlik Bank	0,1623	15 Mugan Bank	291
16 Amrahbank	0,1451	16 Royal Bank	285
17 Mugan Bank	0,1450	17 Bank of Azerbaijan	255
18 Kovsar Bank	0,1410	18 Azerbaijan Senaye Bank	246
19 Bank Standard	0,0847	19 Melli İran Bank - Baku	244
20 Unibank	0,0823	20 Atrabank	229
21 Parabank	0,0644	21 AGBank	227
22 DemirBank	0,0642	22 Expressbank	227
23 Kredo Bank	0,0631	23 Azer-Turk Bank	220
24 Zamin Bank	0,0587	24 Kredo Bank	208
25 Kapital Bank	0,0580	25 Rabitabank	207
26 AGBank	0,0557	26 Amrahbank	203
27 Texnikabank	0,0532	27 Nikoil Bank	193
28 Azerbaijan Senaye Bank	0,0473	28 IBA	192
29 AtaBank	0,0320	29 AtaBank	146
30 Bank Respublika	0,0078	30 Kavkaz İnkişaf Bank	75
31 Atrabank	0,0052	31 Pasha Bank*	-
32 Rabitabank	0,0013	32 Unibank*	-
33 Bank Avrasiya	- 0,0015	33 Bank Respublika*	-
34 Melli İran Bank - Bak	- 0,0602	34 Kapital Bank*	-
35 Royal Bank	- 0,1197	35 Texnikabank*	-
36 Nikoil Bank	- 0,1419	36 Bank of Baku*	-
37 NBC Bank	- 0,1893	37 Zamin Bank*	-
38 Bank of Azerbaijan	- 0,2146	38 AccessBank*	-
39 United Credit Bank	- 0,4310	39 United Credit Bank*	-
40 Kavkaz İnkişaf Bank	- 1,9076	40 Deka Bank*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 AFB Bank*	-	42 AFB Bank*	-
43 Pakistan National Bank - Baku*	-	43 Pakistan National Bank - Baku*	-
44 VTB Bank Azerbaijan*	-	44 VTB Bank Azerbaijan*	-
45 Naxçıvan Bank*	-	45 BTB Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Nakhchivan Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 Debut Bank*	-

15 il Sizin
xidmətinizdə

10 il

5 il

3 il

1 il



Вахаб
Рзаев

КРИЗИС БЕЗДЕЙСТВИЯ

Азербайджан рискует столкнуться с «кризисом банковского бездействия»?

Как правило, данные статистики, в том числе и банковской, а главное, сравнительный анализ этих данных предназначены для выявления некоторых тенденционных характеристик определенного сектора экономики. Но это только в теории – на практике чаще всего данные статистики мало что показывают, хотя бы потому, что сами тренды меняются редко. И во-вторых, смена тренда может быть признана таковой, а не случайным явлением, только по прошествии не одного месяца, а скажем, одного квартала. Вот и в нашем случае хотелось бы надеяться, что июльский спад некоторых показателей банковской системы Азербайджана, пока еще не смена тренда. Хотелось бы, но почему-то не получается.

Дело в том, что в июле 2010 года по сравнению с данными месяцем ранее имело место снижение: а) активов банков, б) кредитного портфеля и с) остатков на депозитных счетах, в особенности, на счетах юридических лиц. Сократились в размерах и некоторые иные показатели, но в силу теснейшей связи кредитного и депозитного портфеля, для выявления тенденции остановимся на этих. Итак, на 1 августа 2010 года объем активов по банковской системе Азербайджана составил 11,819 млрд. манатов, что на 361,6 млн. манатов или 3% меньше показателя на 1 июля. Сам по себе факт снижения активов еще мало о чем говорит, потому что в объяснении этого факта может присутствовать целый ряд причин и факторов. Например, банки реализовали и перепереместили вновь активы, находившиеся в ценных бумагах. Или, скажем, осуществили какие-либо обязательные или иного рода выплаты и тем самым сократили свои наличные средства или средства на корреспондентских счетах. А может, отозвали свои депозиты, находившиеся в других финансовых институтах, и тоже их куда-то выплатили. Или продали портфельные инвестиции. Или еще что-то – вплоть до переоценки основных фон-

дов. Поэтому на сокращении активов внимание особо концентрировать не стоит – это необходимо лишь при рассмотрении структуры активов. А вот это уже другое дело. Потому что сократились кредиты, выданные клиентам, точнее говоря, сократился кредитный портфель. И значительно. Так, на 1 августа этот показатель составил 8,656 млрд. манатов, что на 184,5 млн. манатов или 2,1% меньше показателя месяцем ранее. А теперь самое главное. В июле на 310 млн. манатов или 6,6% сократился объем обидных депозитов в банках. Этот объем на 1 августа был равен 4,401 млрд. манатов, в том числе 2,716 млрд. манатов – вклады населения, и 1,685 млрд. манатов – депозиты юридических лиц. Причем эти компоненты продемонстрировали совершенно различную динамику: если вклады населения за месяц выросли на 153,5 млн. манатов или 6%, то депозиты юридических лиц сократились на 463,5 млн. манатов или 21,6%. То есть, за месяц средства юридических лиц в банках снизились больше чем на одну пятую.

Итак, о чем это говорит, и по какой причине это происходит? Сначала, разумеется, о причинах. Снижение кредитования – это однозначное следствие того, что банки продолжают проводить осторожную кредитную политику, к чему они приступили сразу же после обострения мирового финансового кризиса и начала падения ликвидности в банковской системе Азербайджана. Было ли сделано это добровольно, либо по настоятельной рекомендации Центрального банка, мы точно не знаем, да это и не особо важно. Факт в том, что практически все банки полностью остановили денежные потребительские беззалоговые кредиты, большинство из банков свернули свои программы товарного потребительского кредитования, а оставшиеся – резко ужесточили требования к потенциальным заемщикам. Также были ужесточены условия и по бизнес-кредитованию. Следствием и того, и другого стало то, что число заемщиков,

В середине года в банковской системе Азербайджана наблюдалось **сокращение активов, кредитного портфеля и остатков на депозитных счетах**

которые ~~стали~~ подходить под требования банков резко сократилось. И соответственно, сократилось и количество, и результирующая сумма кредитов. А в конечном итоге, начинается сокращение кредитного портфеля банков. При этом, разумеется, происходит накопление или даже скопление в банках ликвидности. Ведь, как видно из вышеприведенного, на фоне сокращения кредитного портфеля рост депозитов физических лиц продолжается. Выразаясь простым языком, люди продолжают нести деньги в банки, а последние не в состоянии их размещать. Но только физические лица. Ведь по депозитам юридических лиц наблюдается поистине невиданное месячное снижение. В чем же причина?

Ответ нужно искать прежде всего в том же снижении кредитной активности банков. А именно, в условиях, когда банки ограничивают кредитование, а предпринимателю нужны деньги (для расчетов, для развития, для оплаты по ранее привлеченным средствам и т.д.), то ему приходится использовать собственные средства. Если они, конечно, есть. Так вот, если это так, то предприниматель изымает средства со своего банковского счета, сокращая тем самым депозиты юридических лиц, что мы и наблюдаем. Все просто. И создается неприятное ощущение, что если происходящее является именно сменой тренда, как мы говорили выше, и будет продолжаться еще некоторое время, то не пора ли говорить о наступлении в Азербайджане второй волны кризиса – «кризиса банковского бездействия»?

Разумеется, Центральный банк будет против подобной формулировки и оценки происходящего. Не только будет, но уже против. Так, комментируя Э сложившуюся в июле ситуацию со снижением кредитного портфеля банков и параллельным снижением депозитов юридических лиц, заместитель председателя правления Центрального банка Хагани Абдуллаев не посчитал, что она имеет тенденциозный характер, и связал ее с сезонными факторами. Осмелимся с этим не согласиться. И обоснуем свое несогласие конкретными фактами. Итак, если бы ситуация носила сезонный характер, то подобное имело бы место и в прошлом, и в позапрошлом годах. Но на самом деле в июле 2009 года кредитный портфель вырос на 11,8%. В 2008 году июльский рост кредитного портфеля составил 3,2%. Что касается депозитов юридических лиц, то здесь наблюдается схожая картина: в июле 2009 года их суммарный показатель вырос на 35,7%, в июле 2008 года, правда, сократился на 7,7%. Таким образом, говорить о сезонных факторах ни в коем случае не приходится. Ведь в снижении на 21,6% в этом июле и росте на 35,7% в прошлом июле нет абсолютно ничего схожего!



Х.Абдуллаев тем не менее говорит о том, что снижение депозитов юридических лиц может быть связано с инвестиционными вложениями, осуществленными в это время (кстати, никакой связи здесь с сезонными факторами нет – авт.), также с некоторыми обязательными выплатами, проведенными банками в это время (а разве в прошлом году таких выплат не было? – авт.) и схожими процессами и факторами.

Нам же кажется, что пересыхание прежних источников финансирования для предпринимателей в виде банковских кредитов и наступление «кризиса бездействия» как версия и причина выглядят более правдоподобно. Тем более, что в какой-то степени, инстинктивно, Х.Абдуллаев все-таки это подтверждает. По его словам, Центральный банк в настоящее время весьма озабочен возникновением признаков проблемы избыточной ликвидности у банков. А чего мы и вы еще ждали? Ведь азербайджанские банки после мирового кризиса поспешно при- или полностью остановили кредитование, уси-



лиди требования к заемщикам, и сделано это было, в том числе и под предлогом внедрения риск-менеджмента. И нельзя забывать и отметить в сторону, что все это заметно бьет банки по самому дорогому – по карману. Так, по итогам января-июля прибыль банков до налогообложения снизилась в годовом разрезе ни много-ни мало в 2,2 раза. При этом процентные доходы банков остались практически на том же уровне, а вот процентные расходы выросли на целых 20%. Если учесть, что банки традиционно имеют по непроцентным операциям только убыток (то бишь превышение расходов над доходами), то их положение становится удручающим. Скажем, что доналоговая прибыль банков за январь-июль оказалась меньше аналогичного показателя не только прошлого, но и позапро-

В июле 2010 года банковские вклады населения выросли на 6%, а депозиты юридических лиц сократились почти на 22%

шлого, но даже немного (на 10%) меньше январь-июля 2007 года. Вот так. Благодаря своим осторожным мероприятиям, банки «вышли» на прибыль 2007 года. Кстати, рост процентных доходов вполне объясним: ведь срочные депозиты населения, процентные выплаты по которым сильнее всего бьют банки по карману, растут и растут.

При этом нельзя не повторить тот момент, что при наступлении остроты финансового кризиса в мире и пиковых выплат для азербайджанских банков по внешним обязательствам банки в первую очередь «закрыли» потребительские кредиты, включая даже крайне доходные для них автокредитование, кредитование покупки бытовой техники, мобильных телефонов, оргтехники и т.п. Теперь, как видно по снижению депозитной базы юридических лиц, этот процесс тем или иным образом (вспомним хотя бы ужесточение требований к заемщикам) плавно перетек в сферу бизнес-кредитования. А это уже не шутки. В принципе, и сокращение потребительского кредитования для экономики крайне нежелательно, потому что сокращение кредитования спроса отрицательно влияет на торговый сектор, опосредственно – на производство и некоторые смежные отрасли. Кстати, о торговом секторе: сокращение кредитования потребительского сектора отрицательно влияет на финансовое состояние предпринимателей, занятых в торговой сфере, а это, в свою очередь, на их платежеспособность перед банками по ранее привлеченным кредитам. Это факт, подтвержденный в ходе мирового финансового кризиса не только великими экономическими умами мира, но и самим возникновением вслед за ним и экономического кризиса. Неужели это теперь повторяется в Азербайджане? Снижается кредитование спроса – снижается торговый и импортный оборот – снижаются доходы предпринимателей, занятых в соответствующих областях, – снижается... Цепочку можно продолжить, но мы не будем этого делать. Мы все же надеемся, что этого не произойдет, что ситуация выправится. А иначе ничем другим, как постепенным, но настойчивым разрывом ныне пока очень прочной цепочкой невероятных усилий, осуществленных в течение последних десяти лет, связки «бизнес-банки», все это не закончится. А ведь создать вновь эту связку будет очень и очень сложно.

В качестве заключения последняя фраза. Нечто вроде некоего рецепта оперативного реагирования на ситуацию. А что, если сложившаяся ситуация – явный намек объективной реальности на то, что в Азербайджане давно пора значительно увеличить финансовое благополучие экономики путем, в первую очередь, влияния в нее денег по цепочке – Центробанк-банки-бизнес? Есть над чем подумать. Как нам кажется. ■



Qumru-D
ekspres

Daha sürətli əsl poçt göyərçininiz

Tel./Faks: (+99 412) 598 34 30, 498 91 09
Mob.: (+99 450) 315 315 7

ВРЕДНАЯ ЭКОНОМИЯ

Эльнур Мамедов

Азербайджанцы стали меньше тратить

Удивительная вещь – макроэкономика. Всем она кажется жутко сложной, отдаленной и даже оторванной от реальной, повседневной жизни. Но это не так. Казалось бы, самая наглядная и касающаяся буквально всех процедура покупок товаров и заказов услуг – есть один из важнейших макроэкономических параметров, характеризующих и описывающих многое. Пожалуй, даже, слишком многое. И если хорошенько вдуматься, выводы сами приходят на ум. Попробуем вместе.

По данным Государственного комитета по статистике, в первом полугодии 2010 года население Азербайджана закупило всевозможных товаров и оплатило всевозможных услуг на общую сумму в 8,285 млрд. манатов, из которых на долю непосредственно покупок товаров пришлось 6 258,6 млн. манатов, на оплату услуг – 2 026,4 млн. манатов. При этом рост этих показателей в годовом сравнении составил 8,4% и 10,5% соответственно. Для сравнения скажем, что по итогам всего прошлого года прирост этих показателей был равен 8,9% и 12,5%, по итогам 2008 года – 16,1% и 29,7%. На первый взгляд, эти данные свидетельствуют о резком снижении покупок в прошлом году и продолжении, пусть и в меньшем объеме, данной тенденции – в 2010 году. Иными словами, значит ли это, что мы стали меньше покупать, что в свою очередь означало бы, прежде всего, снижение покупательской способности. Поэтому, обратим внимание на следующее: в 2008 году при объеме розничного товарооборота плюс платных услуг в 14,269 млрд. манатов уровень роста цен на потребительском рынке составил почти 21%, в прошлом году объем составил 15,917 млрд. манатов при инфляции в 1,5%. Если вспомнить еще и показатель 2007 года, то многое станет на свои места. Итак, в 2007 году население Азербайджана закупило товаров и оплатило услуг на сумму в 9,940 млрд. манатов. Сделав поправку на инфляцию, получим, что в 2008 году реальный рост потребительского рынка составил, в первом приближении, 22,7%. В 2009 году этот же показатель был уже ровно 10%, а по итогам первого полугодия этого года – 9,4%. Иными словами, даже с поправкой на инфляцию имеет место снижение общего объема покупок товаров и услуг со стороны населения, что в макроэко-

номике трактуется двояко. Во-первых, это интерпретируется, как снижение обеспеченного спроса, то есть в данном случае покупательской способности. Поясним. Речь идет о том, что если предположить, что спрос в широком понимании не изменяется в сторону уменьшения, но снижаются объемы торговли, то значит, население, грубо говоря, в чем-то себе отказывает. А это в свою очередь может быть продиктовано либо сокращением доходов, общих поступлений в наши карманы, либо увеличением накоплений. По итогам 6 месяцев этого года население увеличило свои банковские счета (включая как срочные вклады, так и вклады до востребования) на сумму в 227,9 млн. манатов – по данным остатков на счетах на 1 июля 2010 года. При этом аналогичный показатель в январе-июне прошлого года составлял всего лишь 30,3 млн. манатов, то есть наблюдается значительный рост. Пояснение относительно остатков на счетах указано по причине того, что общий депозитный портфель растет не только за счет новых вкладов, но и за счет начисляемых процентов. Более того, определенная часть населения изымает свои вклады, другая – создает новые, либо увеличивает имеющиеся, поэтому мы говорим о результирующей разнице по итогам этих процессов. Итак, население в этом году увеличило свои банковские вклады почти в 8 раз больше, чем в прошлом году. Значит, рост накопительной составляющей налицо.

Второй аспект, который может привести к снижению темпов роста розничного товарооборота, – снижение темпов роста доходов населения. Возьмем опять-таки данные статистики. Они свидетельствуют о том, что в первом полугодии 2010 года данный показатель составил 11,5 млрд. манатов при темпе роста в 9,7%, в первом полугодии 2009 года – 10,6 млрд. манатов при темпе роста в 16,2%, в 2008 году – 20,06 млрд. манатов при темпе роста в 37,8%. Этих цифр вполне достаточно, чтобы понять, что темпы роста наших с вами денежных доходов резко сократились, и наблюдается это не первый месяц. В сложившихся условиях население, как видно, поступает следующим образом: сохраняет объемы расходов на основные нужды, включая товары и услуги, на некоем приемлемом уровне, не увеличивая их высокими темпами как год-два назад, но при этом увеличивает накопления, причем в больших объе-

Население сохраняет объемы расходов на основные нужды на определенном уровне, но при этом увеличивает накопления, причем в больших объемах, чем раньше

мах, чем раньше. К примеру, в течение 6 месяцев 2008 года остаток на банковских счетах физических лиц вырос на 193,2 млн. манатов (в это полугодие, напомним, – на 227,9 млрд. манатов). Как это ни парадоксально, но от сокращения доходов страдает, так сказать, расходная составляющая, при том, что накопительная составляющая стала еще больше.

Краткий экскурс в теорию. Учебные пособия говорят: «Розничный товарооборот относится к числу важнейших эконо-

мических показателей. Он отражает социально-экономические процессы, происходящие в жизни страны. Розничный товарооборот тесно связан со многими показателями развития народного хозяйства, с государственным бюджетом, денежным обращением. В сфере товарного обращения розничный товарооборот влияет на другие показатели торговли, в частности, на товарные запасы и их оборачиваемость, издержки обращения, прибыль и рентабельность, производительность труда в торговле и т.д. Вместе с тем он сам испытывает известное воздействие товарных запасов, трудовых и денежных затрат, состояния материальной базы торговли и т.п. Розничный товарооборот сложный и многогранный показатель. Во-первых, он характеризует объем товарной массы, перешедшей из сферы товарного обращения в сферу личного потребления. Во-вторых, розничный товарооборот, который представляет собой обмен товаров на деньги, в основном, на денежные доходы населения, характеризует как денежную выручку торговли, так и сумму расходов на покупку товаров. Эта последняя складывается из части трудовых доходов населения, заработной платы и прочих доходов». Для чего мы вставили сюда эту краткую теоретическую выдержку? Для того чтобы стало понятно, что розничный товарооборот, как последнее звено цепочки производство-потребление, своей динамикой влияет на все процессы до него. Снижение темпов роста розничного товарооборота, называемого часто потенциалом роста, не-

пременно приводит к снижению производства – раз, к снижению импорта – два, к снижению занятости и заработной платы в соответствующих отраслях – три. Этот перечень можно еще продолжать, но и так все понятно.

Снижение розничной торговли, сужение потребительского рынка сейчас наблюдается практически во всем мире, и во всем мире, сознавая опасности этого процесса в случае переростания в длительную тенденцию, борются по-разному.

Снижение розничной торговли, сужение потребительского рынка наблюдается практически во всем мире. Основным методом борьбы является искусственное стимулирование потребительского спроса, хотя бы по наиболее капиталоемким и важным с позиции производственного развития отраслям или товарным позициям.

Основным методом борьбы является искусственное или, скорее, полусинтетическое стимулирование потребительского спроса, хотя бы по некоторым, наиболее капиталоемким и важным с позиции производственного развития, отраслям или товарным позициям. Там, где хромает или испытывает определенные проблемы финансово-банковская система, к игре подключается государство. У нас государство давно отстранилось от прямого участия во всех подобных мероприятиях (исключением, пожалуй, является только ипотечное кредитование, которое тоже, впрочем, развивается не так как хотелось бы). Вплоть до прошлого года активными стимуляторами потребительского спроса были коммерческие банки, но уже полтора года, как они тоже отошли в сторону в этом вопросе. В результате, надо признать, что значительно коллапсируются все сферы поставок. Именно поставок, пото-

му что в Азербайджане далеко не все товары производятся, есть категория, традиционно импортируемых в страну, поэтому более правильным термином было бы говорить об отраслях поставок. Меньше обеспечен спрос – меньше привоз, меньше привоз – меньше заработок импортеров, меньше заработок импортеров – меньше... И так далее с касательством практически всего, что только придет в голову. Вот и получается, что, тратя меньше, мы и зарабатываем меньше. А, зарабатывая меньше, тратим еще меньше. И так до бесконечности, если экономическая конъюнктура вовремя не поворачивается к нам нужной, правильной стороной. ■

Берегись банкиров!

Фуад Бабаев

Банковские рекруты готовы простить заемщика при чистосердечном признании

Есть такая крылатая фраза: «Владелец автомобиля радуется с ним дважды – один раз, когда покупает, второй – когда продает». Фраза, надо признать, как и любая народная мудрость, что называется «в точку». Однако, учитывая сегодняшние реалии на азербайджанском рынке автокредитования, в пословицу можно внести небольшую поправку. Дело в том, что в последние несколько лет из-за развития в Азербайджане массового автокредитования, владелец покупает автомобиль в течение двух-трех, а то и пяти лет, и по настоящему радуется именно тогда, когда выходит из банка с квитанцией об уплате последнего взноса. Теперь автомобиль ваш. Полностью и безраздельно. А бывает и по-другому, и как еще по-другому!

Покупая автомобиль в кредит, человек берет на себя обязательство ежемесячно выплачивать определенную в момент заключения кредитного договора сумму. И если этот процесс затормозится, банк вправе конфисковать машину, которая так же при заключении договора устанавливается в качестве залога по кредиту. Схема проста и в случае добросовестного обслуживания кредитного долга очень удобна. Однако, как и всюду в нашем мире, и здесь возникают серьезные проблемы. Это происходит, если владелец автомобиля, точнее кредитополучатель, не в состоянии осуществлять оплату ежемесячных сумм погашения. При этом сами банки подразделяют подобные случаи на несколько категорий. В первую следует отнести временные финансовые затруднения, в которые попал заемщик. В этом случае, если заемщик оповещает об этом банк, объясняет причину того, что он не может в течение месяца (двух, трех) выплачивать долг по кредиту, а также предоставляет пусть и чисто условные гарантии того, что в скором времени ситуация выправится, то банк идет клиенту на встречу. Разумеется, начисление процентов не останавливается, но никаких санкций банк применять не ста-

нет. Об этом Э сообщили сразу в нескольких отечественных коммерческих банках, с которыми мы говорили на эту тему. И речь идет не о финансовых санкциях – это далеко не самое страшное, что может ожидать невыплачивающего долги по кредиту заемщика. И эти санкции применяются к другим категориям заемщиков, которых банкиры называют не столь добропорядочными, как их первая категория. Во вторую категорию банки отводят заемщиков, у которых также возникли проблемы, но они не посчитали нужным сообщить о них банку. В этом случае банковским работникам из кредитного отдела приходится связываться с клиентом самим и требовать объяснений того, почему кредит не обслуживается. Даже здесь, если клиент посетит банк, проинформирует, в чем дело, он вполне может получить «понимание» со стороны банка. В противном случае он перейдет в третью категорию – злостные неплательщики. Отметим здесь, что в подобных ситуациях часто, если не всегда, шаги банков во многом зависят не только от финансового положения заемщика (речь идет, конечно, о клиентах с временными трудностями), и даже не столько от этого, а от отношения заемщика к своему долгу банку и, соответственно, к банку самому и тем людям, которые с ним имеют дело.

Популизм полнейший, но обойти стороной это невозможно: неуважение, пренебрежение банковским предупреждением, игнорирование требований хотя бы прийти в банк и объяснить свое поведение, уклонение от контактов с работниками банка – первая и основная причина, по которой банки «переходят в наступление». И соответственно, отсутствие всего этого подвигает банк на понимание. Приведу один пример из собственного опыта. Некий человек купил машину в кредит, но прошло некоторое время, и у него возникли проблемы на работе и с финансовыми поступлениями в целом. Сначала эти проблемы выглядели вре-

Контрмеры банков против неплательщиков в немалой степени зависят и от отношения заемщика к своему банковскому долгу



менными, о чем этот заемщик проинформировал банк, получив при этом трехмесячную отсрочку. Спустя еще немного времени стало очевидным, что ситуация не выправится, по крайней мере, в обозримом будущем. Заемщик и об этом проинформировал банк. Тот предложил увеличить отсрочку еще больше, до полугода, но заемщик предложил решить вопрос раз и навсегда. В результате, по обоюдному согласию машина не была конфискована, как того следовало ожидать, а была продана на рынке, деньги были, грубо говоря, поделены между банком и заемщиком – большая часть пошла на полное погашение кредита, и заемщику немного осталось. Но это пример сотрудничества банка и проблемного заемщика. В противном случае банк, как было сказано, «переходит в наступление». А это, в зависимости от банка, происходит подчас весьма жестко.

Недавно Э получил сразу несколько сигналов от автовладельцев, приобретших машины в кредит и в силу определенных обстоятельств задержавших выплаты по этим кредитам. Называть мы их не будем, но все они жалуются именно на жесткость поведения банковских работников, точнее сотрудников их служб безопасности и проблемных кредитов. Ситуация подчас напоминает, по их словам, самые настоящие «маски-шоу» спецслужб. Что говорят банки? Банки подтверждают возможность подобного поведения в случае злостного уклонения не только от уплаты кредитного долга, но и от общения с банковскими работниками. В результате автомобиль по соответствующему письменному запросу в Государственную дорожную полицию объявляется в розыск и задерживается. Однако пострадавшие свидетельствуют, что это не всегда так – подчас работники банка



сами занимаются задержанием по месту жительства заемщика, по месту работы или по каким-то им одним ведомым каналам, устраивая самые настоящие засады. Мы не будем сейчас заниматься выяснением, кто прав в подобных ситуациях, кто нет, кто говорит правду, кто обеляет себя, а кто говорит, что было в реальности, тем более, что обе стороны не горят желанием

«светиться» на страницах печати. А анонимные расследования могут выглядеть голословной болтовней. Мы лишь хотим отметить, КАК ЭТО ДОЛЖНО ПРОИСХОДИТЬ. Сразу отметим, что законодательство в области конфискации автомобилей, их задержания, процедур объявления в розыск, сроков, по истечении которых это делается и так далее, весьма и весьма либерально по отношению к банкам – все соответствующие нормативные документы «отдают» решение этих вопросов в юрисдикцию внутрибанковских процедур. Иными словами, сам банк определяет, как ему поступить в том или иной случае. Банкиры говорят: не сможешь платить – не бери кредит, не можешь платить – реши вопрос цивилизованно путем консультаций с банком. Прецеденты говорят, что в этих случаях, как указано выше, культурное сотрудничество, скорее всего, обеспечено. Это, конечно, не говорит о том, что банк простит все и вся, если придти и «поплакаться», у банка тоже терпение не безгранично, но задержания с применением силы не будет – это точно. В описанном выше случае, когда заемщик повел себя по отношению к банку откровенно и открыто, им даже было предложено на время, пока его проблемы не закончатся, и он не будет в состоянии решить финансовые затруднения, поставить машину на следстоянку банка, чтобы последний был еще более уверен в его добропорядочном отношении. Банк великодушно от этого предложения отказался.

Еще один момент, который нам пояснили в банках. Там отметили, что сталкивались с ситуацией, когда находящийся «в кредите» автомобиль продавался за полную свою стоимость, а новый владелец, как говорится, «ни сном, ни духом». Банк, потерявший всякую связь с прежним владельцем, объявляет машину в розыск, дорожная полиция его задерживает, и вдруг выясняется, что у автомобиля новый владелец. Банк автомобиль конфисковывает, а новый владелец остается и без денег, и без автомобиля. Здесь, несомненно, бывают «повязаны» и недобросовестные нотариусы, а весь процесс оказывается рано или поздно предметом рассмотрения в судах. Банки рекомендуют быть осмотрительными при покупке автомобиля у незнакомых лиц и внимательно изучать все документы, включая технический паспорт, где должно быть указание на то, что автомобиль не может быть продан или, точнее говоря, отчужден. При этом прежние

Банки рекомендуют быть
осмотрительными при покупке
автомобиля у незнакомых лиц,
как бы он не оказался в кредите



владельцы очень часто (в зависимости от состава их действий) могут стать объектом уже уголовного преследования.

Возвращаясь к нашей теме: представители банков в ответ на вопрос о правомочности «маски-шоу» разводят руками: «А что еще нам остается делать, если клиент не только не платит, но просто наплеватьски относится к ситуации?». Логика, надо признаться, есть. Но дело в том, что среди обратившихся к Э по данному поводу подобных людей нет. Что касается детального выяснения процедур в этом вопросе, то, как уже сказано выше, они полностью переданы в ведение самих банков, а те, соответственно, не вписывают подобные вещи в кредитный договор – в тех указывается только, так сказать, результат действий,

а именно, что в случае неуплаты, залоговое обеспечение, в качестве которого при автокредитовании выступает транспортное средство переходит во владение банка. Банкиры, кстати, отмечают, что для них это довольно тягостный и далеко не оптимальный вариант решения проблемы: «Нам лучше, если заемщик исправно выплачивает нам свой кредит».

Вот такая ситуация. Что можно посоветовать и тем, и другим? Банкам, вероятно, следует более избирательно относиться к применению «третьей меры устрашения», а заемщикам, даже в случае возникновения проблем, не ждать, когда «гаишники» получат уведомление о необходимости задержания автомобиля, а направиться в банк и попытаться решить проблему путем переговоров. ■



Ульфат Ахмедова

ДОМ, КОТОРЫЙ ПОСТРОИЛ ДЖЕК

*Насколько выгодно вкладывать деньги
в недвижимость за границей*

Когда речь заходит о недвижимости за границей, мнения сильно разнятся. Одни уверены, что за цену бакинской «хрущевки» можно купить виллу в Болгарии, другие же утверждают, что все это выдумки и купить квартиру за границей под силу одним лишь миллионерам. Что же на самом деле происходит на заграничном рынке, что и почему можно купить, насколько выгодно сейчас вкладывать деньги в недвижимость за границей – все это мы решили узнать, исследуя данный рынок по всем имеющимся у нас источникам.

Недвижимые азербайджанцы

Несмотря на кажущийся огромный интерес состоятельных азербайджанцев к приобретению квартир за рубежом, активность наших соотечественников на этом рынке очень низка. Как показывают результаты одного из популярных российских сайтов по поиску имущества за рубежом rian.ru, в сравнении с другими странами СНГ запросов из нашей страны поступает крайне редко. Если граждане России, Казахстана и Беларуси считаются одними из самых стабильных покупателей на европейских рынках недвижимости, то азербайджанцы пока лишь больше находятся на стадии приглядывания и приспосабливания. Этому есть ряд причин, одним из которых можно с уверенностью назвать слабую информированность наших сограждан. В этом убедился Э, побывавший с отечественными риэлторскими агентствами, позиционирующими себя как фирмы-посредники по покупке зарубежной недвижимости. Общение с немногочисленными агентствами показало, что их осведомленность носит обрывчатый и поверхностный характер. Они, в основном, предлагают услуги в том, что, если чуть поднапрячь свои знания и капитал, может сделать любой обыватель самостоятельно. И, самое важное, не предлагают исчерпывающую информацию по возможностям для азербайджанцев приобрести квартиру в рассрочку или по ипотеке.

Надо отметить, что никакой официальной или частной статистики по прослеживанию за деятельностью жителей Азербайджана в этом направлении не ведется. Именно по-

этому очень трудно составить какую-либо реальную картину активности наших граждан на данном поприще. Ситуация неясна еще потому, что множество состоятельных людей, обладающих достаточным средством для приобретения квартиры за границей, предпочитает не переплачивать нашим посредникам, а все делают без проблем сами – конечно же, с помощью специалистов выбранной для инвестирования страны. А тем временем, сайты наших агентств содержат всего пару предложений, по сравнению с коллегами из других стран, их базы скудны и редко обновляются. Работа наших фирм по недвижимости, в основном, построена на отклике редких запросов клиентов, сбор информации по той или иной стране осуществляется лишь после обращения клиента.

Итак, или заинтересованность наших сограждан в заграничной недвижимости настолько мала, что не побуждает риэлтеров к активным действиям. Или же, наоборот, риэлтеры настолько слабы и неподвижны, что не могут «расшевелить» клиентов и их толстые бумажники. В результате, этот далекий рынок недвижимости полон больше безответных вопросов. А зря, ведь сегодня именно тот момент, который не стоит упускать и, воспользовавшись спадом цен, стать счастливым обладателем европейского имущества. Ведь у нас, как сказано, кризиса нет, а у них – есть, да еще какой.

Расценки в интернет-объявлениях разных стран показывают, что сегодня, имея на руках даже смешную по бакинским меркам сумму в 20 тыс. манатов (25 тыс. долларов США), можно стать покупателем европейской недвижимости. При чем речь идет не о покупке в провинциальных окраинных городах, а о приобретении недвижимости в курортных зонах, где вы можете провести отпуск или сдать в дальнейшем в аренду, а также продать, возможно, по более высокой цене.

В большинстве стран Европы и США цены на недвижимость в результате глобального финансового кризиса упали на 30-50%, при чем прежде всего и наиболее заметно подешевело жилье экономкласса. Особенно подешевели квартиры в странах Евросоюза с относительно слабой экономикой.

Болгария – первая снизу

Лидером дешевых квартир является Болгария. Она входит в число стран, рынки недвижимости которых сильнее всего пострадали от кризиса. Поэтому квартиры тут лучше купить тем, кто не намерен славить ее в аренду или перепродавать, а просто для отдыха и проживания в этой тихой красивой стране. По различным оценкам, в этой стране цены упали на 40-70%. В таких местах, как например, тихое курортное место Банско, цена недвижимости выставляется по 350-500 евро за квадратный метр. В итоге квартиры на морском побережье, в курортных зонах Болгарии в настоящее время предлагаются даже за 20 тыс. евро. Самые недорогие варианты – это покупка квартир в строящихся зданиях. Например, в северо-западной части Солнечного берега, всего в 350 метрах от пляжной полосы и набережной, в тихом районе с отличной инфраструктурой, в непосредственной близости к транспортным узлам и остановкам общественного транспорта предлагается квартира по цене 500 евро за квадратный метр. Схема оплаты такова: 30% - при заключении предварительного договора, остаток (70%) делится на 24 одинаковых ежемесячных или 8 ежеквартальных взносов, т.е. на два года. Такие условия полуобморочный рынок недвижимости Болгарии предлагает иностранцам тоже – надемся, и азербайджанцы не исключение.

В целом, средний бюджет на покупку недвижимости в Болгарии составляет 45-50 тыс. евро за объект, хотя до кризиса эта сумма составляла 100-150 тыс. евро. Коррекция цен на болгарском рынке продолжается. Впрочем, темпы падения замедлились, а продавцы стали скупы на скидки. Этому, в частности, способствует сокращение объемов строительства: строительная активность стремится к нулю. Согласно местной статистике, в первом квартале 2010 года количество разрешений, выдаваемых на строительство, снизилось на 26,5% по сравнению с предыдущим кварталом.

Если у вас чуть больше денег, чем на Болгарию, то смело можете расширить географию своего поиска. Например,

Осведомленность риэлторских контор Азербайджана о возможностях приобрести недвижимость за рубежом носит поверхностный характер

в разряд самых дешевых точек планеты, как ни странно, попадает сейчас и Берлин. В Германии цены на недвижимость оставались стабильными как до кризиса, так и после него. В первом квартале 2010 года вторичное жилье в Германии подешевело на 1,5% в годовом исчислении. Средняя стоимость квадратного метра в Дюссельдорфе составляет 2,3 тыс. евро, в Мюнхене – 3,4 тыс., в Берлине – от 800 евро. Так что в последнем вы можете купить, например, за 50 тыс. евро двухкомнатную квартиру площадью 62 кв. м в районе Лихтенберг (Восточный Берлин). За эти же деньги можно купить однокомнатную квартиру в Шенеберге (Западный Берлин), но вдвое меньшую по площади. Тем, кто хочет там обрести квартиру, следует спешить. Так как пару лет назад факт необычайно низких по европейским меркам цен на недвижимость в Берлине открыли для себя американцы, которые скупали и продолжают массово скупать недвижимость и вкладывать средства в недорогие отели в районах Восточного Берлина. По мнению некоторых экспертов, если бы не американцы, то в Берлине сегодня недвижимость стоила бы еще дешевле.

сти квартиру, следует спешить. Так как пару лет назад факт необычайно низких по европейским меркам цен на недвижимость в Берлине открыли для себя американцы, которые скупали и продолжают массово скупать недвижимость и вкладывать средства в недорогие отели в районах Восточного Берлина. По мнению некоторых экспертов, если бы не американцы, то в Берлине сегодня недвижимость стоила бы еще дешевле.

*Дешевле и качественнее,
чем в Баку*

Если приподнять ценовую планку до 65 тыс. евро, то значительно возрастет качество предлагаемых объектов. Например, за 46 тыс. евро можно приобрести квартиру в новом доме недалеко от моря в Черногории. В Калабрии (реги-

он Южной Италии) квартира вам обойдется от 65 тыс. евро.

Пока лишь дорогими продолжают оставаться квартиры в Великобритании, хотя, опять же по сравнению с бакинскими, цены тут вполне приемлемы для бюджета наших граждан. Так, квартира с одной спальней в самом дорогом городе страны – Лондоне, в районе Саутфилдс, будет стоить 214 тыс. евро. В других городах Великобритании цены значительно ниже. Например, от 190 тыс. евро начинается стоимость апартаментов с одной спальней в новом жилом комплексе в Ньюарке (на севере страны).

Кстати, в Англии очень популярна схема участия в собственности, когда вы покупаете квартиру не целиком, а, на-

В большинстве стран Европы и США цены на недвижимость в результате кризиса упали на 30-50%, при чем прежде всего и наиболее заметно подешевело жилье экономкласса. Особенно подешевели квартиры в странах Евросоюза с относительно слабой экономикой.

Пока азербайджанцев интересует **недвижимость** в крупных городах **России, Турции и ОАЭ**, иногда поступают запросы на **Антاليю и Кемер**

пример, на месяц в году. Это дает вам право владения этим домом только в течение одного месяца, когда вы превращаетесь в полновластного хозяина квартиры. Это право вы можете передать по наследству или продать.

Как ни парадоксально это звучит, но даже в городе грез многих аристократов – фантастической Ницце можно купить квартиру по той же цене, сколько у нас стоит квартира в районе станции метро «Ганджлик». В Ницце апартамент с одной спальней, полностью меблированный, с террасой, в новом жилом комплексе рядом с морем стоит 160 тыс. евро. За такую же сумму можно стать владельцем студии площадью 67 кв. м в 5-звездочном комплексе под управлением Kempinski на Мальте.

И, конечно же, как никогда доступна серьезно пострадавшая от кризиса испанская недвижимость. В кризис цены на жилье в стране снизились в среднем на 20–30%, а в некоторых регионах на 45–60%. Сегодня на испанских курортах можно купить дом за 100–200 тыс. евро (до кризиса – 150–250 тыс. евро), либо апартаменты за 50–120 тыс. евро. Продолжает дешеветь недвижимость, расположенная в самых, казалось бы, ликвидных местах – на Средиземноморском побережье, так как именно тут сконцентрирован самый большой объем непроданных квартир. Например, за 195 тыс. евро можно купить апартаменты в комплексе Aldea del Mar в городе Торревьеха (провинция Аликанте). Апартаменты имеют три спальни и гостиную, кухня укомплектована современной техникой, две ванные комнаты (полностью оборудованы современной испанской и немецкой сантехникой), большая терраса, кладовая, во всех спальнях встроенные шкафы, роскошный бассейн, гараж. Один из самых удачных районов в соотношении цены и качества является Мурсия. Недвижимость тут можно найти очень высокого качества, правда, инфраструктура хуже развита, чем, например, в Барселоне. Но лучше, чем в Баку.

И, наконец, если вы не боитесь пересечь океан, то в США для вас тоже откроются неплохие перспективы. Тут за 200 тыс. долларов вы можете уже купить во Флориде, в Майами

не квартиру, а небольшой дом. В крупных мегаполисах, таких как Нью-Йорк или Лос-Анджелес, за эту же сумму можно купить небольшую квартиру в отдаленном от центра районе. Надо сказать, что даже в крупных мегаполисах США можно купить жилье по баснословно низкой цене, но далеко не всегда это стоит делать. Одним из самых дешевых областей в настоящее время является Детройт, где можно купить квартиру даже за 40 тыс. долларов. Однако Детройт один из самых неблагонадежных городов с точки зрения

уровня преступности, где сейчас из-за падения американского автомобилестроительного сектора увеличилась безработица. С другой стороны, частному инвестору может быть интересен Лас-Вегас – столица игорного бизнеса в Неваде, – цены в котором упали на 70% за последние два года. С возвращением уверенности в будущем американцы снова начинают приезжать сюда на отдых, а уезжают с изрядно похудевшими кошельками, что сулит скорое восстановление местной экономики, а за ней и цен на недвижимость. Однокомнатную квартиру в Лас-Вегасе сейчас можно приобрести за 40–50 тыс. долларов.

Пожалуй, следует добавить, что в большинстве перечисленных стран имеется возможность получить ипотечный кредит на вполне приемлемых условиях.

В Израиле, например, покупатель, будучи иностранным гражданином, может получить ипотечный кредит в размере 50% от стоимости квартиры под 3–4% годовых.

Ипотека в основном рассчитана на 10–15 лет.

В Великобритании получение ипотеки для иностранцев возможно в том случае, если потенциальный заемщик подтвердит, что у него есть постоянный доход или счета в иностранных банках. Размер ежегодных платежей по ипотеке исчисляется индивидуально, но в среднем сейчас составляет 6%. В других европейских странах, таких как Франция, Испания, Италия, приобретение жилья с привлечением ипотеки более выгодно, так как процент по кредиту в Европе существенно ниже и составляет порядка 2–5% годовых.

В Англии очень популярна схема участия в собственности, когда вы покупаете квартиру не целиком, а, например, на месяц в году. Это дает вам право владения домом только в течение одного месяца, когда вы превращаетесь в полновластного хозяина квартиры. Это право можно также передать по наследству или продать.

Сегодня, как никогда, доступна серьезно пострадавшая от кризиса **испанская недвижимость**, цены на которую в кризис упали на **20–60%**

А вот в США получение ипотечного кредита для иностранца остается проблематичным. Если вы инвестируете, находясь здесь по краткосрочной туристической визе или через посредника, то вам, скорее всего, получить кредит не удастся или придется прибегать к услугам частного финансирования, которое обойдется в 10–12% годовых и съест всю рентабельность вашего проекта.

Нам Дубай подавай!

А пока лишь азербайджанцев интересуют стандартные Россия, Турция и в последние года Дубай. Это подтвердил и Эльнур Азадов, директор Ассоциации Риэлтеров Азербайджана. Запросы, в основном, поступают на квартиры в Стамбуле, иногда в Анталии и Кемере. Дубай же соотечественники предпочитают с учетом того фактора, что рынок недвижимости в этой стране последние десять лет стабильно растет и покупка имущества тут сулит неплохую выгоду в будущем.

Это мнение подтвердила и Зулейха Микаилова, вице-президент риэлтерского агентства New Europe. Несмотря на название, дела с Европой компания имеет редко, так как спроса нет. «Европейские цены нашим согражданам кажутся дорогими. Бывало, что кто-то интересовался Чехией и Италией, но, в основном, приходят запросы на Стамбул и Дубай». Квартиры в Стамбуле закупаются как для проживания, так и для сдачи в аренду на время отсутствия хозяина. Анталию и другие курортные зоны Турции наши сограждане также редко обживают, так как эти зоны оживают только сезонно и с октября по май жизнь здесь полностью замирает.

Квартиры в Стамбуле стоят примерно также как в Баку, а в более отдаленных районах можно найти намного дешевле. Например, в курортной зоне Кушадасы «двушку» можно приобрести за 70–80 тыс. долларов. Напомним, что в Турции граждане Азербайджана, в отличие от граждан многих стран, не могут приобрести квартиру или землю как физическое лицо. Для достижения цели нашим согражданам придется создавать фирмы и приобретать имущества под юридическое лицо.

Дубай тоже не смог избежать кризисного падения цен. По словам З.Микаиловой, например, если раньше средние квадратные метры стоили 1 700 долларов, то сейчас цена на них упала до 1 300 долларов. Цены в любимом городе арабских шейхов сильно разнятся в зависимости от таких параметров как панорама и этаж – чем выше этаж и красивее пейзаж из окна, тем дороже обходится квартира.

И конечно, самый главный вопрос, который волнует любо-



го, даже очень состоятельного покупателя имущества – насколько безопасно иметь дело с нашими и иностранными агентствами. Страх быть обманутым останавливает не таких уж и битых в этом деле азербайджанцев от сделок в малоизвестной стране с неизвестными компаниями. З.Микаилова уверена, что риска тут практически никакого, так как все денежные операции осуществляются посредством банков, за оплатой легко проследить при необходимости. А документы составляются с участием юристов, которые в штате любой зарубежной риэлтерской компании. Процедура такая – если вы реальный покупатель, то представители агентства вас встретят в аэропорту, развезут по всем подходящим для вас домам и квартирам, а также помогут на это время устроиться в городе. Цена услуг риэлтерской компании, услуг юристов и других необходимых процедур заранее включены в стоимость квартиры. Вам остается только приехать, посмотреть и выбрать. Конечно, при желании, вам дадут время на раздумье. Только думать надо активно – пока кризис не закончился. ■



Ирада
Агаева

Экзамен для родителей

Подготовка учащихся в школу обходится
родителям почти в 200 манатов

К школе готовятся зачастую столь же торжественно, как к свадьбе или ко дню рождения. И это, в принципе оправданно, ибо во всех случаях практически начинается новый важный этап в жизни человека в столь же суетливом и приподнятом настроении. Спокойно готовят портфель со всевозможными канцтоварами, парадную одежду и обувь. Спокойно это происходит только за рубежом - в Азербайджане спокойно не получается.

Предшествующий началу нового учебного года в стране ажиотаж наверняка многие родители запоминать надолго. Традиционная суета по экипировке ребенка нередко оборачивалась нервотрепкой. Дело в том, что Министерство образования с этого года ввело стандарты единой формы одежды в общеобразовательных учреждениях. Обшивать учащихся начальных классов (пока речь идет о них, а в будущем году школьную форму должны будут надеть и остальные школьники - авт.) поручили Бакинкой текстильной фабрике (БТФ), имеющей сеть специализированных магазинов. Казалось, что еще можно пожелать - иди в магазин по известному адресу и выбирай форму нужного размера. Но не тут-то было. Корреспонденту Э пришлось пройтись по этим торговым объектам, перед которыми стояли длинные очереди. Нервы у покупателей были на пределе. Критическая масса грозила «взорваться».

«Два дня подряд хожу по городу и выстаиваю очередь в надежде купить нужный размер школьной формы. Приезжаю из поселка Забрат Сабунчинского района. Как видите, не близкий путь. И что толку?», - поделилась мама первоклассника с проблемой Шахла Велиева. «А у меня трое детей школьники и всех нужно одеть и обуть. Не могу найти. Все формы уже разобрали», - рассказывает Гюльназ Ибрагимова.

Этот диалог происходил перед воротами БТФ, где толпа все прибывала. Недовольные родители и уставшие дети хотели встретиться с руководством предприятия и сообщить о том, что творится в подведомственных магазинах.

Наблюдения свидетельствовали о бездарной организации продажи продукции. Для соблюдения порядка за каждым магазином прикреплен фабричный контролер. Однако им похоже было все равно, кто за кем стоит, почему люди так нервничают. В самих торговых залах - тоже толчея. Всего одна касса с пожилой кассиршей, а перед ней - длинная очередь. Порой покупатели срываются в крик - «с 9 часов пришла в этот магазин. И вот за три часа не могу отовариться. Ждала, пока пропустят в магазин, потом - за формой, и вот теперь - оплатить покупку», - эмоционально говорит Мехрибан Веизова.

Однако наплыв покупателей и толкотня - полбеды. Не хватает форм нужных размеров, что возмущает покупателей. Второпях продавщица всучивает покупателям форму не того размера. А возвращать обратно - это хождение по мукам заново. «Мне вместо нужного размера дали на два размера меньше. И вот иду по «второму кругу», - рассказывает Севда Асадова.

Обладателей покупок, доставшихся с таким трудом и нервотрепкой, нельзя было назвать счастливыми: на их лицах не было и тени радости. Оказалось, что костюмы сшиты неаккуратно, сорочка из синтетического материала, швы кривые... «Лучше бы купили на толкучке. Там и выбор большой. Но в школе сказали, что нужно обязательно покупать формы от БТФ. Вот так», - говорит Самира Рагимова.



Коммерция по министерски

А теперь о ценовом раскладе - школьные формы стоят от 40 манатов до 45 манатов в зависимости от размера. Администрация БТФ упорно скрывает себестоимость школьной формы, как коммерческую тайну, и наши попытки поговорить на эту тему с бухгалтерией и дирекцией ни к чему не привели. Однако знающие специалисты в сфере текстильного производства сообщили нам, что эта сумма составляет примерно 7-10 манатов. Возникают интересные факты. Если учесть, что начальные классы в стране посещают порядка 500 тысяч учащихся, то простая арифметика показывает, что кто-то от затеи с формой получил «навар» в размере как минимум 15 млн. манатов! Не плохо, согласитесь.

Есть и другой, не менее интересный вопрос - почему мощный заказ Минобразования достался только БТФ? Нельзя ли было увеличить число подрядчиков, чтобы людям было удобно покупать одежду?

Госслужба по антимонопольной политике и защите прав потребителей при Министерстве экономического развития решила вплотную заняться проблемой. В Баку и регионах страны проводятся мониторинги цен на объектах по продаже детской одежды и школьных принадлежностей.

Экипировка школьника не ограничивается формой. Нужны портфель, ручки, карандаши, туфли и опять же

костюм (если ребенок учится в старших классах - авт.), спортивная форма и т.д. Недостатка товара в столичной торговой сети нет, как и нет толкотни. В магазине «Ребус» покупателям предлагали ранцы по цене от 35 манатов до 140 манатов. Все зависит от вкуса и размера кошелька клиента. Но вам могут сделать и скидку. Есть тетради, карандаши, линейки, ручки, альбомы, обложки для книг и тетрадей. Общая сумма 50 манатов (ведь тетради и ручки покупаются по несколько штук по всем предметам). Брюки - 20, зимняя и летняя рубашки - 60, жилетка - 25, туфли - 30, физкультурная форма (шорты, майка, спортивный костюм, кроссовки) - 65 манатов.

В итоге, по скромным подсчетам, подготовка ребенка в школу средней азербайджанской семье обходится ориентировочно в 150-200 манатов.

Такие же цены и в торговых ярмарках и небольших канцелярских магазинах. Но есть в Баку крутые магазины с соответствующими ценами. Здесь вся продукция европейского производства и качество гарантированное. Родителей с зарплатой в 300 манатов эти цены могут привести в состояние легкого шока. К примеру, в сети магазинов Nil комплект цветных карандашей фирмы Sastell стоит 18,5 маната, карандаши фирмы Alrino - 5,4 маната, обычный ластик - почти 2 маната, ученические тетради - от 1 до 4 манатов. А цена ранцев равна зарплате учителя! ■

Мик
Блум

КИНА НЕ БУДЕТ!

Или грустная история наших кинотеатров

Хотя кинематограф в нашей стране появился более ста лет назад, сейчас Азербайджан — страна с одним из низких показателей посещаемости кинотеатров. Времена, когда люди посещали кинотеатр целыми семьями и дворами, остались в далекое советское прошлое, когда даже в самых отдаленных районах маленькие кино клубы демонстрировали постоянные аншлаги. А в пору шумевших фильмов — типа индийских «Бродяга» или «Танцор диско» — стеклянные двери кинотеатров нередко ломались под напором очередей перед кассами. Нынешние же кинотеатры представляют собой жалкое зрелище покинутых замков, с пустующими залами, зияющими окнами, ободранными креслами и развевающимися на ветру редко меняющимися афишами. Почему же азербайджанцы так резко сменили свои привычки и остыли к кинозалам, ведь все начиналось так многообещающе...

Как показывает история кино в нашей стране, с момента открытия первого кинозала интерес народа к подобным местам только рос. Интерес к кинотеатрам подстегивался и соответствующими управлениями, которые раздавали билеты в кино всем школьникам, работникам предприятий и т.д. И так продолжалось до 1985 года, когда число посетителей кинотеатров достигло своего пика. С этого момента показатели желающих смотреть фильмы на большом экране начали медленно, но уверенно идти по наклонной вниз. Первые 8-10 лет подобную проблему можно было объяснить трудным периодом в истории страны: перестройка, безденежье, социально-экономические проблемы и, конечно же, война.

С конца 1990-ых годов во всем стали обвинять видеопиратов, завозящих видеокассеты с фильмами еще до премьерных показов. С началом бурной реставрационной работы по всей стране появилась надежда, что наконец-то госорганы возьмут «под крыло» и здания кинотеатров. Но указом главы государства все кинотеатры в 2006 году были выставлены на приватизацию. К большому сожалению любителей кинопоходов, вместо того, чтобы предстать перед посетителями в обновленном виде, здания кинозалов превратились в кафе, магазины и склады. По мнению некоторых специалистов, массовое

пашествие Интернета и широкий доступ к домашним просмотрам окончательно решили судьбу кинотеатров. Однако тут есть масса спорных нюансов, так как в наши дни доступ к всемирной паутине есть в любом уголке земного шара, где просмотр фильмов в режиме онлайн и возможность скачать их обходится очень дешево, а порой даже совсем бесплатно. Но почему же тогда кассовые сборы фильмов в США, Канаде, Австралии или Западной Европе достигают сотен миллионов долларов? «У них другой менталитет», — отмахнется кто-то. Но, что если дело не в людях, а в самих кинотеатрах?

Раз «аршин», два «аршин»

На сегодняшний день город Баку насчитывает 20 кинотеатров, добрая половина из которых не функционирует. Одни доживают свои последние дни перед сносом (для того, чтобы, как отметили, на их месте были построены заведения более прибыльные, скажем, кафе, или нечто в этом роде), иные стоят, словно архитектурные памятники, напоминающие о канувшей в лету советской эпохе.

Большинство работающих кинотеатров, таких как «Низами», «Вятан», «Шяфят», «Достлут», «Араз», «Савалан» и «Карабах» за схожесть в построении и устаревшем оборудовании, а также в одинаковом, будто нежелательном, выполнении возложенных на них минимальных обязанностей, можно назвать братьями-близнецами. Время от времени предоставляя для просмотра фильмы прошлого века, они вовсе не пытаются угодить зрителю, а лишь уныло поддерживают приданный им статус. Здесь до сих пор со странным постоянством крутят «Аршин мал алан» и «Тяхминя в Заур», которых телевидение транслирует почти ежемесячно. Что же мировых новинок, то здесь они являются невиданной роскошью. Иногда в кинотеатрах появляются фильмы вроде «Герой нашего времени», основными посетителями которых являются школьники, приходящие сюда не столько из собственных побуждений, сколько по настоянию учителей. Взрослое же поколение посещение сеансов фильмов прошлых лет предпочитает про-

По мнению специалистов, массовое пашествие Интернета и широкий доступ к домашним просмотрам окончательно решили судьбу кинотеатров

смотр дома в теплой, дружеской атмосфере. Кстати, данный вариант, стоит отметить, вполне оправдан, учитывая тот факт, что стоимость билета и DVD-диска примерно одинаковая.

На один D впереди

Интересно, что сначала у нас появился 4D кинотеатр. И это случилось намного раньше кинотеатров с 3D. Первый отличается от второго тем, что к трехмерному изображению добавились спецэффекты, такие, как шум ветра, вибрация, даже вспышки света и т.д. Строительно-монтажные работы, проводимые под руководством израильского специалиста Валентина Чармика, длились всего месяц. Расположенный на территории Национального парка небольшой зал оборудован специальными креслами с проекторами. Стоимость билета составляет 5 манатов, что на первый взгляд, может показаться суммой небольшой, ведь цена билетов в «Азербайджан» составляет 8-10 манатов. Вот только, длительность сеанса не превышает 15 минут. Здесь, к счастью, дело не в скупости руководителей кинотеатра и их нежелании приобретать фильмы с большей продолжительностью. По настоянию ученых, доказавших, что долговременный просмотр 4D фильмов наносит вред здоровью, кампаниями не создаются фильмы в данном формате продолжительнее допущенного временного лимита. Несмотря на недешевые расценки билетов, большинство сеансов сопровождается аншлагами, что вполне объяснимо, ведь мест в зале всего 12.

Рак на безрыбье

Кинотеатр «Азербайджан» — наша единственная гордость в данной теме — в 1998 году предстал перед бакинцами в обновленном виде. Тогда же была основана Азербайджанская международная кинокомпания. По сути, «Азербайджан» является единственным кинотеатром в Баку, демонстрирующим новинки кинопроката от ведущих мировых кинокомпаний. К огромнейшему сожалению посетителей, подобное громкое название кинотеатра еще не является гарантом качества его услуг. Несмотря на аншлаги, почти на каждом сеансе (ради билетов на х/ф «Сумерки. Сага. Новолуние» пришлось простоять в очереди 5-6 часов), на поддержание подобающего вида, отвечающего мировым запросам, руководство тратится неохотно. Холл со своими серыми стенами и потолком, потерявших быллой цвет, словно выгоревшие на солнце, деревянной барной стойкой и лестницей, уставленной некогда красным ковром, напоминают скорее пабы Англии викторианской эпо-



хи. Сам зал, ровно так же, как и оборудование, оставляет желать лучшего. Пожалуй, первым вопросом, приходящем в голову при поиске своего места, является: «И давно тут обивку кресел меняли?». Подлокотники половины кресел сломаны, после посещения каждого сеанса остается разбросанный по полу мусор, который, в лучшем случае, убирается к концу дня. Температура в зале зимой немногим отличается от уличной, летом же, шум работающего кондиционера порой слышно громче и отчетливее, нежели голоса героев фильма. Во время просмотра возникает ощущение, будто ты видишь картинку через пыльное стекло. Так и хочется протереть несуществующие очки.

Уходя из кинотеатра, думаешь, что больше сюда не придешь, но за неимением альтернативы каждый любитель широкоформатного экрана вынужден посещать «Азербайджан» вновь и вновь.

Конечно же, хочется верить, что когда-нибудь кинотеатры Баку претерпят многие изменения, и их, не секунды не сомневаясь, можно будет назвать одними из лучших в мире. И когда это случится, люди без малейших колебаний будут посещать их для того, чтобы приятно провести время с теми, кого любят. Но, все это будет потом — не скоро. А пока что приходится довольствоваться немногим. ■

Бизнес - Гороскоп

Октябрь 2010

Овен



Телец



Близнецы



Октябрь принесёт типичным Овнам активность в сфере личных и деловых отношений. В течение этого месяца вы сможете легче находить общий язык с партнёрами по бизнесу, а также конструктивно строить диалог в личных отношениях. Сейчас вам будет проще высказывать свои мысли и идеи близкому вам человеку. Октябрь у типичных Овнов также может стать благоприятным периодом для решения вопросов, связанных со старыми долгами и чужими деньгами. Вложив максимум усилий в первый момент и обеспечив работоспособность предприятия, Овны могут охладеть к своему делу и заняться чем-то новым, более привлекательным.

Благоприятные дни:
3, 4, 11, 12, 21, 22, 30, 31.
Неблагоприятные дни:
1, 2, 7, 8, 13, 14, 28, 29.

Расположение планет в октябре говорит о том, что типичных Тельцов ждёт успех в любом виде интеллектуального труда. Сейчас вы сможете лучше взаимодействовать с коллегами по работе, получать новую информацию относительно вашей профессии и трудовой деятельности. В этом месяце также появится желание больше внимания уделять своему здоровью. Октябрь станет неплохим периодом для прохождения медицинского осмотра, сдачи анализов, постановки точных диагнозов. Несмотря на то, что плодотворный ум Овна всю жизнь функционирует исправно, ему редко удастся скопить денег до достижения среднего возраста.

Благоприятные дни:
5, 6, 13, 14, 23, 24.
Неблагоприятные дни:
3, 4, 9, 10, 16, 17, 30, 31.

Этот месяц у типичных Близнецов окажется благоприятным периодом для интеллектуального творчества. Сейчас вы сможете проявить себя в поэзии или прозе, успешно принять участие в олимпиадах, викторинах и любых других интеллектуальных состязаниях. Месяц благоприятен и для интенсивной, активной деятельности. Но сначала стоит закончить те дела, которые вы долгое время откладывали. В противном случае они будут только мешать вашему росту. Близнецам скучно заниматься однообразной работой, зато они хорошо выполняют задания, где требуется сообразительность и умение находить общий язык с разными людьми.

Благоприятные дни:
7, 8, 16, 17, 26, 27.
Неблагоприятные дни:
5, 6, 11, 12, 18, 19.

Рак



Лев



Дева



Расположение планет в течение этого месяца говорит о том, что у типичных Раков появятся возможности успешно разрешить семейные и домашние вопросы. Сейчас вы сможете принимать верные решения, больше общаться со своими родственниками и членами семьи, лучше понимать их, а также четче доносить до них собственные мысли и идеи. Этот месяц будет активным и в личной жизни. Рак уверенно себя чувствует, когда ощущает эмоциональную поддержку окружающих. Поэтому в рабочей обстановке, в первую очередь, выстраивает свое эмоциональное пространство, что способствует сплочению коллектива.

Благоприятные дни:
1, 2, 9, 10, 18, 19, 28, 29.
Неблагоприятные дни:
7, 8, 13, 14, 21, 22.

В течение этого месяца типичных Львов ждёт большое количество общения, причём довольно конструктивного. Вам будет проще доносить до окружающих свои мысли, планы и идеи. В течение октября в большинстве случаев удачными окажутся и любые короткие поездки, небольшие путешествия на собственном транспорте. Успешно сейчас могут решаться и другие вопросы, связанные с семейными делами или принадлежащей вам недвижимостью. Социальная жизнь, общительность и дружеские связи у Льва идут вразрез с деловыми контактами и интересами самого бизнеса. Когда Лев, придя в себя, начнет понимать, что наступило время опомниться, порой бывает уже поздно, чтобы предотвратить банкротство.

Благоприятные дни:
3, 4, 11, 12, 21, 22, 30, 31.
Неблагоприятные дни:
9, 10, 16, 17, 23, 24.

Расположение планет в течение этого месяца говорит о том, что у типичных Дев возникнут новые идеи в финансовой области. Это отличный период для анализа доходов и расходов, планирования своей финансовой стратегии. Сейчас вы также сможете придумать новые методы получения прибыли и улучшения своего материального положения. Месяц будет благоприятен для рациональных трат. Вы также заметите, что стали больше ездить или перемещаться. Вас ждёт много комплиментов, а в поездках вы сможете завязать новые знакомства. Девы часто являются рационализаторами производственных процессов, так как знают их изнутри. Управитель знака, Меркурий, наделяет Дев пытливым умом и ловкими руками.

Благоприятные дни:
5, 6, 13, 14, 23, 24.
Неблагоприятные дни:
11, 12, 18, 19, 20, 26, 27.

Весы



Скорпион



Стрелец



В октябре у типичных Весов усилятся любознательность и тяга к общению. Вы заметите, что стали более коммуникабельными, что вам проще идти на диалог. Это время будет благоприятно для развития собственной эрудиции. Сейчас вы открыты для новых знаний, но склонны усваивать их лишь поверхностно. В течение этого месяца рекомендуется проанализировать свои расходы в недавнем прошлом. Это поможет сделать текущие траты более рациональными. В противном случае склонность к расточительству может создать дыру в вашем личном бюджете. В этот период вы хоть и сможете больше зарабатывать, но увеличите своё материальное состояние лишь в том случае, если сможете взять расходы под контроль.

Благоприятные дни:
7, 8, 16, 17, 26, 27.
Неблагоприятные дни:
1, 2, 14, 15, 21, 22, 28, 29.

В этом месяце на вас могут нахлынуть воспоминания из прошлого. Это хорошее время для того, чтобы разобраться в произошедших ситуациях, проанализировать их и сделать соответствующие выводы. В течение октября типичным Скорпионам также нередко придётся отстаивать свои права. Старайтесь делать это активно, но все же избегайте гнева и необоснованной агрессии. В это время вы станете смелее и решительнее. Постарайтесь использовать возросшую энергию конструктивно, не распыляйте ее на создание себе и окружающим негативных эмоций. Этот месяц благоприятен для занятий спортом и активного отдыха.

Благоприятные дни:
1, 2, 9, 10, 18, 19, 28, 29.
Неблагоприятные дни:
3, 4, 16, 17, 23, 24, 30, 31.

Расположение планет в течение второго месяца осени принесёт типичным Стрельцам новые оригинальные идеи и планы на будущее. У вас могут появиться некоторые проекты, осуществление которых потребует не только вашего участия, но и поиска соратников и единомышленников. С последней задачей вы сможете справиться в течение этого месяца довольно легко. В октябре могут появиться воспоминания о вашем прошлом, в том числе из сферы личных отношений. Стрельцы заботятся о престижности места работы. Они просто перестают себя уважать, если их профессия не котируется в социуме. Стрелец, занимающий подчиненное положение, с оптимизмом относится к любому заданию и проявляет определенную настойчивость при его выполнении.

Благоприятные дни:
3, 4, 11, 12, 21, 22, 30, 31.
Неблагоприятные дни:
5, 6, 18, 19, 20, 26, 27.

Козерог



Водолей



Рыбы



Расположение планет в течение этого месяца говорит о том, что у типичных Козерогов возникнут новые мысли относительно своей карьеры, а также различных других целей в жизни. Сейчас вам стоит обдумать методы, с помощью которых вы сможете достичь те или иные цели или решить поставленные перед собой задачи. В течение этого месяца более динамичными могут стать ваши отношения с друзьями. Не исключено расширение круга знакомств, причём в основном за счет людей противоположного пола. Козерог очень хорошо чувствует свое место в структуре. Он знает законы, в соответствии с которыми работает. И никакие просьбы, личные отношения не заставят его отступить от них.

Благоприятные дни:
5, 6, 13, 14, 23, 24.
Неблагоприятные дни:
1, 2, 7, 8, 21, 22, 28, 29.

Второй осенний месяц у типичных Водолеев окажется благоприятным для обучения. Сейчас вы можете легко воспринимать и усваивать новую информацию, обдумывать полученные знания. Это хорошее время для интеллектуального развития, изучения различных предметов, проведения самостоятельных исследований или даже научных экспериментов. Более активно в течение этого месяца вы сможете добиваться собственных целей. Сейчас в этом вам поможет прямолинейность, смелость, открытость и напористость. Не исключено, что в течение этого периода вы сможете достичь тех целей, которые ставили перед собой ранее. Сейчас у вас появится для этого второй шанс. Водолеи не терпят давления на себя, но хорошо воспринимают доводы разума. Поэтому нелогичные, на первый взгляд, решения оказываются на проверку хорошо обдуманными и логически обоснованными.

Благоприятные дни:
7, 8, 16, 17, 26, 27.
Неблагоприятные дни:
3, 4, 9, 10, 24, 25.

У типичных Рыб в октябре могут появиться мысли об инвестициях заработанных средств, либо о способах получения кредита, в случае если у вас не будет хватать денег на реализацию каких-либо идей. И тот, и другой вопрос в течение этого месяца вы сможете решить довольно эффективно, если заранее его обдумаете. Участвуют мысли о новых проектах, повысится потребность в общении, могут появиться новые знакомства. Этот месяц может принести типичным Рыбам интересные путешествия, причём в те места, где ранее вы уже бывали. Рыбы не любят столкновений с реальностью, предпочитая жить и творить в вымышленном мире: на сцене, в шоу-бизнесе или в виртуальном пространстве.

Благоприятные дни:
1, 2, 9, 10, 18, 19, 28, 29.
Неблагоприятные дни:
5, 6, 11, 12, 26, 27.

УВАЖАЕМЫЕ ЭКОНОМИСТЫ!

Предлагаем вам оформить подписку на «АПА-Экономист» на СПЕЦИАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ!

Только при оформлении и оплате годовой подписки на журнал через редакцию, количеством не менее 10 экземпляров до 30 декабря 2010 года, вы получите возможность участвовать в розыгрыше ПРИЗА – размещение рекламы вашей организации на страницах журнала БЕСПЛАТНО!

Если у вас возникли вопросы, связанные с оформлением подписки или приобретением журнала, вы можете выбрать любой удобный для вас вид подписки:

Редакционная подписка

Адрес редакции: AZ1000, Азербайджан, г. Баку, ул. З.Алиевой, 27
Тел: (+994 12) 596 33 57/58, 493 83 80
Факс: (+994 12) 596 31 94
GSM: (+994 50) 397 50 47
E-mail: economics@apa.az
info@ekonomist.az
nazilya.u@mail.ru
Web: www.ekonomist.az

Через подписные агентства

QAYA
Тел: (012) 465 67 13

QASID
Тел: (012) 493 23 19

Metro-Servis
Тел: (012) 434 01 33

AZERMETBUATYAYIM
Тел: (012) 441 19 91

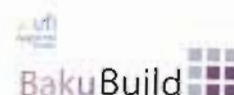
ОЦЕНИ СИТУАЦИЮ С ПРОФЕССИОНАЛОМ!

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНФЕРЕНЦИИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ И ГРУЗИИ

2010



4-я Азербайджанская Международная Выставка
«ОБРАЗОВАНИЕ И КАРЬЕРА»
7-9 ОКТЯБРЯ
www.education.beca.az



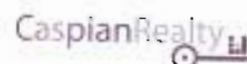
16-я Азербайджанская Международная Выставка
«СТРОИТЕЛЬСТВО»
20-23 ОКТЯБРЯ
www.bakubuild.az



2-я Международная Выставка
«ОТОПЛЕНИЕ, ВЕНТИЛЯЦИЯ, КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ,
ВОДОСНАБЖЕНИЕ, САНТЕХНИКА, ТЕХНОЛОГИИ ПО
ОХРАНЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, БАССЕЙНЫ»
20-23 ОКТЯБРЯ
www.aquattherm-baku.com



8-я Каспийская Международная Выставка
«МЕБЕЛЬ, ИНТЕРЬЕР И ДИЗАЙН»
20-23 ОКТЯБРЯ
www.caspianmebelexpo.az



Каспийская Международная Выставка
«НЕДВИЖИМОСТЬ»
20-23 ОКТЯБРЯ
www.caspianrealty.az



16-я Азербайджанская Международная
Выставка и Конференция
«ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ»
23-26 НОЯБРЯ
www.bakutel.az



3-я Каспийская Международная Выставка
«ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ И СРЕДСТВА СПАСЕНИЯ»
23-26 НОЯБРЯ
www.cips.az

2011



7-я Азербайджанская Международная
Автомобильная Выставка
16-19 МАРТА
www.autoshow.az



4-я Азербайджанская Международная Выставка
«ЗАПЧАСТИ, АКСЕССУАРЫ И
СЕРВИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ»
16-19 МАРТА
www.autoparts.iteca.az



10-я Юбилейная Грузинская Международная
Конференция
«НЕФТЬ, ГАЗ, ЭНЕРГЕТИКА И ИНФРАСТРУКТУРА»
29-30 МАРТА
www.giogie.com



Banking & Finance
CASPIAN CONFERENCE

7-я Каспийская Международная
Конференция и Выставка
«БАНКИ И ФИНАНСЫ»
13-14 АПРЕЛЯ
www.caspianbanking.com



10-я Юбилейная Азербайджанская
Международная Выставка
«ТУРИЗМ И ПУТЕШЕСТВИЯ»
28-30 АПРЕЛЯ
www.aitf.az



17-я Азербайджанская Международная Выставка
«ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»
25-27 МАЯ
www.worldfood.az



1-я Каспийская Международная Выставка
«СЫРЬЕ, ОБОРУДОВАНИЕ И
ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА
И ПЕРЕРАБОТКИ ПЛАСТМАСС И КАУЧУКОВ»
25-27 МАЯ
www.plastex.az



5-я Юбилейная Кавказская Международная
Выставка
«ВСЕ ДЛЯ ОТЕЛЕЙ, РЕСТОРАНОВ И СУПЕРМАРКЕТОВ»
25-27 МАЯ
www.horex.az



10-я Юбилейная Международная Выставка
«ТРАНСПОРТ, ТРАНЗИТ И ЛОГИСТИКА»
МАЙ
www.transcaspian.az



15-я Международная Выставка
«НЕФТЬ И ГАЗ, НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА И
НЕФТЕХИМИЯ КАСПИЯ»
7-10 ИЮНЯ
www.caspianoilgas.az



16-я Международная Конференция
«НЕФТЬ И ГАЗ, НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА И
НЕФТЕХИМИЯ КАСПИЯ»
8-9 ИЮНЯ
www.oilgasconference.az

ОРГАНИЗАТОРЫ



Тел.: +994 12 4474774; Факс: +994 12 4478998
E-mail: office@iteca.az

www.iteca.az
www.caspianworld.com

