



хəbərimiz var
www.apa.az



Роковой капитал
стр. 4

Лед тронулся
стр. 12

Инвестиции фондов
стр. 14

www.ekonomist.az

№ 10-11 · Декабрь 2010 - Январь 2011

аpa ЭКОНОМИСТ

ежемесячный аналитический журнал

РЕНКИНГ БАНКОВ
АЗЕРБАЙДЖАНА
стр. 40

ЗДРАВСТВУЙ, НОВЫЙ ГОД!

Более 90%
новогодней продукции
импортируется
в Азербайджан из Китая

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 05 / (994 50) 236 88 08
www.pasha-insurance.az



ЭКОНОМИСТ

Гл. редактор
Вугар Мустафаев

Редактор
Вахаб Рзаев

Литературный редактор
Лейла Мирзоева

Арт директор
Эльман Шафиев

Менеджер по рекламе
Назиля Успатова

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 «АПА Экономист» материалов допускается только по согласованию с редакцией.

© Copyright ООО «Экономист»

№ 10-11
Декабрь 2010
- Январь 2011

СОДЕРЖАНИЕ

КАПИТАЛ

Роковой капитал	4
Активный дисбаланс	8

КРЕДИТЫ

Скажи, кто ты?	10
Лед тронулся	12

ПЕРСПЕКТИВЫ

Инвестиции фондов	14
-------------------	----

РЕНКИНГ

Ренкинг банков Азербайджана Январь сентябрь, 2010 год	18
--	----

МНЕНИЕ

Банковский удар по страхованию	48
--------------------------------	----

ИТОГИ

Прицел Paşa Sığorta – профессионализм, финансовая прозрачность и полная защита интересов клиента	50
--	----

“Лизинг – наиболее выгодный механизм привлечения средств”	52
---	----

МАРКЕТИНГ

Здравствуй, Новый год!	54
Солнце, горы, снег	59
Праздник шопинга	62

СКАЖИ,
КТО ТЫ?

5 лет назад в Азербайджане был создан Центральный Кредитный Реестр, в котором аккумулируется вся информация о выдаваемых и выданных в стране кредитах, а главное – о заемщиках и поручителях. Функционирование Реестра призвано обеспечить банки информацией о кредитной истории тех или иных лиц, обратившихся за получением кредита. Цель – расширение кредитных возможностей путем оценки новых заемщиков на основе более объективной информации, минимизация кредитных рисков и поощрение финансовой дисциплинированности заемщиков. Постепенно с помощью данной структуры в Азербайджане стала формироваться культура принятия решений о выдаче кредита или отказе в этом лишь после получения информации из Реестра. И это можно назвать одним из основных успехов деятельности ЦКР, о которых в интервью Э рассказывает руководитель Кредитного Реестра Эльчин Габиев.

Стр. 10

РЕНКИНГ
БАНКОВ

Э продолжает информировать своих читателей о детальной ситуации на банковском рынке Азербайджана путем представления рейтингов большинства банков по максимальному количеству показателей. Анализ рейтингов продолжает выявлять весьма занятные тенденции и факторы, которые в силу их стабильного повторения из квартала в квартал можно считать характеризующими. Прежде всего, хотелось бы остановиться на двух основных факторах, которые постепенно становятся «лицом» азербайджанского банковского рынка. Во-первых, по-прежнему на рынке существует огромный разрыв между Международным банком Азербайджана и остальными банками. Во-вторых, динамика роста показателей, а также относительные банковские коэффициенты, такие, как прибыльность и доходность активов, прибыльность и доходность капитала, значительно выше у банков среднего звена, в то время как более крупные банки имеют скромные относительные показатели.

Стр. 18

ЛЕД
ТРОНУЛСЯ

Учетная ставка Центрального банка Азербайджана является одним из основных показателей денежно-кредитной политики, и ее изменение демонстрирует финансовому сектору направление, в котором она будет двигаться в ближайшее время. С 1 ноября 2010 года учетная ставка в Азербайджане выросла на 1 процентный пункт и доведена до 3% годовых. Следствие: данное решение Центрального банка однозначно свидетельствует о том, что постепенно мягкая денежно-кредитная политика начинает сменяться на более жесткую. Представители Центрального банка не отрицают, что в Азербайджане роль учетной ставки больше психологическая, нежели реальная, и ее уровень, а также ее изменения являются указанием для участников финансового рынка направления, в котором будет двигаться денежно-кредитная и монетарная политика в обозримом будущем. В нашем случае – это направление к поэтапному ужесточению.

Стр. 12

БАНКОВСКИЙ
УДАР ПО
СТРАХОВАНИЮ

Страховщики Азербайджана называют 2010 год достаточно успешным, несмотря на прогнозируемое снижение страховых взносов по сравнению с показателем 2009 года. Для этого называются некоторые объективные причины, и более того предполагается, что следующий год станет для отечественного страхового рынка более удачным. И для этого называются некоторые факторы. В целом же ситуация с одной стороны проста, с другой – неоднозначна. Общая сумма страховых сборов в Азербайджане по итогам января-ноября 2010 года составила 130,3 млн. манатов, в то время как годом ранее этот показатель составлял 138,4 млн. манатов. До конца года можно прогнозировать сохранение данного соотношения, иными словами, по итогам 2010 года будет иметь место некоторое сокращение в объемах поступлений отечественных страховщиков.

Стр. 48

ИНВЕСТИЦИИ
ФОНДОВ

Почти три года назад Государственным комитетом по ценным бумагам была начата и через некоторое время успешно завершена работа по разработке нового закона «Об инвестиционных фондах». После этого началась плановое путешествие этого документа по правительственным структурам, который лишь недавно, наконец-то, попал в законодательный орган страны. Еще некоторое время – и закон был сначала принят парламентом, затем утвержден главой государства. Теперь на повестке дня разработка и принятие подзаконных актов, механизмов его деятельности, создание необходимой инфраструктуры и так далее. Насколько данный процесс затянется неизвестно, но с учетом того, что законопроект был готов уже давно, возможно, что немного, однако остается вопрос: насколько закон окажется жизнеспособным особенно на фоне того, что когда-то (в конце 1999 года) аналогичный закон уже был принят, но не заработал?

Стр. 14

ПРАЗДНИК
ШОПИНГА

Согласно постановлению Кабинета министров, Новый год граждане Азербайджана будут отмечать пять дней – с 31 декабря по 4 января. В эти дни можно хорошенько отдохнуть и удачно отовариться, если заранее знать, что, где и почему продается. В Европе, несмотря на финансовый кризис, началась пора рождественских распродаж – лучший повод для туриста совместить осмотр достопримечательностей с выгодным шопингом. Следует отметить, что отдельных шоп-туров, как обычно, азербайджанские турагентства не предлагают. Но те, у кого есть загранпаспорт и гостевая виза от друга или родственника за рубежом, могут пройтись галопом по магазинам Европы самостоятельно. Есть и другой вариант. Чтобы порезвиться на европейском празднике шопинга, можно купить в агентствах тур выходного дня или недельный с минимальным количеством экскурсий.

Стр. 62

ЗРИ В КОРЕНЬ!

Уважаемый читатель.

Многие согласятся, что самым запомнившимся событием 2010 года в банковском секторе страны стал отзыв лицензий двух акционерно-коммерческих банков – Debit Bank-а и Kovsar Bank-а. Новость, хоть и негативная в корне, но по сути это должно было рано или поздно произойти. Зачем нам, стране с населением в 9 млн., с экономикой почти полностью основанной на нефте-газовом секторе, такое число банковских организаций – почти полсотни. Если в итоге, определенная их часть всегда за кулисами – подавляющее большинство граждан страны не знает даже их названия, а те, кто знает, не в курсе, чем эти банки занимаются. Доходы некоторых таких банков порой уступают обороту ведущих бакинских супермаркетов. Кстати, почти аналогичное мнение в беседе с журналистами более 10 лет назад высказал председатель Центрального банка Азербайджана Эльман Рустамов (я сам лично тому свидетель). Однако, несмотря на столь долгий срок, истекший с тех пор, особых изменений в количестве действующих в республике банков практически не произошло. Правда, не следует расценивать меня как ярого сторонника последнего, декабрьского решения ЦБА. Если в случае с Debit Bank-ом все было ясно уже два года, то Kovsar Bank-у можно было бы пойти на уступки – банк пару месяцев назад предпринял конкретные шаги по наращиванию собственного капитала. В добавок к этому, Kovsar Bank был пионером в сфере внедрения нестандартного для Азербайджана банкинга – по принципам ислама, который, кстати, хоть и не имеет соответствующей законодательной базы, в принципе, и не относится к запрещенным видам деятельности. Лучше бы Центробанк обратил свои строгие взоры в сторону других банков-неудачников, имена 6 из которых уже несколько лет ЦБА усердно скрывает, каждый раз повторяя представителям СМИ лишь их количество. Достаточно обратить внимание на банковские рейтинги в прессе (кстати, 9-месячные рейтинги смотрите в этом номере Э), и вы увидите не мало банков, стабильно скрывающих свои стандартные абсолютные показатели. Их объяснение – коммерческая тайна. Странно, но даже самые крупные игроки на рынке, которым, вроде, ввиду оперирования гораздо большими объемами средств есть чего «опасаться», ежеквартально предоставляют нам свои показатели, некоторые – вплоть до зарплат. Причина, по-моему, совсем не в конфиденциальности банковских данных. Проблема глубже, в корне – в психологии некоторых банкиров, которым чужды прозрачность, модернизация и развитие. И именно такие индивиды содержат развитие страны в целом.

Всем - удачного нового года!

Главный редактор
Вугар М. Мустафаев



Анар
Ханбейли

РОКОВОЙ КАПИТАЛ

*Не ясной остается дальнейшая
судьба 4 банков Азербайджана*

УШЛИ ОКОНЧАТЕЛЬНО И БЕЗПОВОРОТНО

В обосновании решения правления ЦБА, вступившего в силу 2 декабря, было отмечено, что оба банка не выполняли минимальное требование к размеру совокупного капитала (10 млн. манатов), нарушали банковское законодательство, в т.ч. управление и текущая деятельность не были надежными и не соответствовали пруденциальным (нормативным) правилам. "Кроме того, эти банки последовательно не выполняли указания Центробанка", - говорилось в сообщении.

Примечательно, что оба банка имели широкие связи в высших эшелонах власти. Так, основной владелец Debut Bank Фархад Гарибов является депутатом Милли Меджлиса, а председатель правления Kovsar Bank Гейдар Ибрагимов - братом председателя парламентской комиссии по аграрной политике Эльдара Ибрагимова.

Эти факты не повлияли на участь банков. Более того, Центробанк исключил возможность трансформации лишенных лицензии обоих банков в небанковские кредитные организации.

"Debut Bank и Kovsar Bank утратили свою ликвидность и платежеспособность. Кроме того, они имели значительные кредитные обязательства, а потому превращение их в небанковские кредитные организации невозможно. Кроме того, в мировой практике слабые и проблемные банки отдаляются от системы", - сказал журналистам председатель ЦБА Эльман Рустамов.

Он также отметил, по вопросу погашения обязательств лишенных лицензии банков будут предприняты необходимые шаги. "В любом случае объем вкладов на-

В первый день календарной зимы **Центральный банк Азербайджана (ЦБА)** распространил, как снег на голову, сообщение об отзыве лицензий на осуществление банковской деятельности **ОАО Debut Bank** и **ОАО Kovsar Bank**. Впрочем, помимо широкой общественности, новостью оно стало лишь для одного из этих банков. Представители Kovsar Bank узнали о потере собственной лицензии от журналистов. В то же время глава Наблюдательного совета и основной акционер Debut Bank Фархад Гарибов сообщил журналистам, что банк фактически был "связан по рукам" еще с 2008 года.

Председатель Центрального
банка Эльман Рустамов:
"Debut Bank и Kovsar Bank утратили свою
ликвидность и платежеспособность, а объем
вкладов населения в этих банках был небольшим"

селения в этих банках был небольшим", - констатировал Рустамов.

А ВЕДЬ ПРЕДУПРЕЖДАЛИ!

На самом деле неожиданным стало время лишения регулятором лицензий двух банков. Логика в нем предостаточно. Ведь еще с середины 2007 года шесть банков хронически страдали недостаточностью капитала, а у одного из них совокупный капитал был втрое ниже минимально необходимого уровня. Еще тогда представители ЦБА при каждом удобном случае рекомендовали банкам консолидироваться. Как выяснилось позже, не все услышали этот призыв.

В начале 2008 года Центробанк перешел к активным действиям, наложив запрет девяти банкам, включая двух вышеуказанных, на прием депозитов населения. Заодно только созданный в то время Фонд страхования вкладов отказал им в членстве. В начале июля этого года появились первые "жертвы". Были отозваны лицензии у Atlant Bank и Post Bank, в котором в свое время хранились счета Министерства связи. Оба фактически стали банкротами в результате финансовых махинаций, а страна смогла выйти сухой из воды, избежав тяжелые финансовые последствия, несмотря на многолетние международные судебные тяжбы с кредиторами Post Bank.

Судьба коллег отрезвляюще подействовала на Kredobank, Azal Bank и AF Bank. Первый при помощи судебных органов успешно оспорил решение ЦБА о запрете на прием вкладов, доказав достаточность капитала и на всякий случай еще увеличил его. Два других банка решили проблемы при помощи новых инвесторов, а заодно поменяли название, став соответственно Bank SilkWay и VTB Azerbaijan.

Малопривлекательным оставалось положение в Debut Bank, павшим жертвой то ли недобросовестных клиентов, то ли некачественного менеджмента. Качество его активов было настолько сомнительным, что никто не



решился на совместный с ним бизнес. Потеря капитала в этом банке привела его к банкротству. Об этом свидетельствует применение к банку статьи 16.1.8 закона "О банках" (не выполнение обязательств или не обеспечение безопасности активов) при принятии решения об отзыве лицензии.

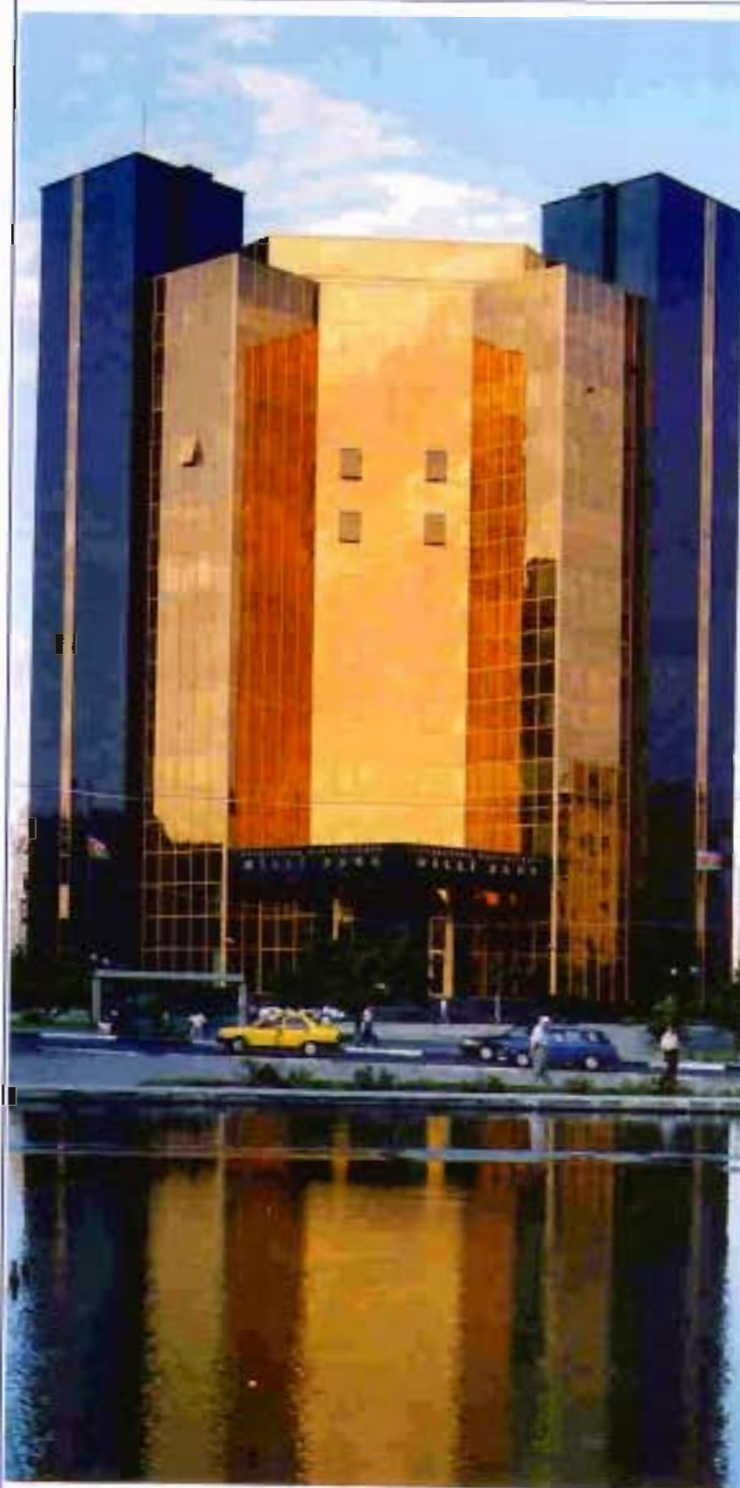
Тогда лишь чудо, а точнее глобальный финансовый кризис, волна которого частично накрыла страну, спасло банк от лишения лицензии. Debut Bank имел какие-никакие депозиты и клиентские счета, а потому аннулирование его лицензии могло посеять панику среди населения, и без того испуганного невеселыми перспективами кризиса, и привести к массовому оттоку вкладов из системы. Кроме того, информация о банкротстве могла бы негативно отразиться на рейтингах банковской системы и страны с вытекающими последствиями.

Время подтвердило верность решения об отсрочке для Debut Bank. За прошедшие два года общество уже свыклось с бездеятельностью этого банка, а клиенты успели получить обратно (хотя бы частично) свои средства.

ЧЕРЕЗ ОГОНЬ, ВОДУ И МЕДНЫЕ ТРУБЫ К ИСЛАМСКОМУ БАНКИНГУ

По-другому обстояли дела с Kovsar Bank - единственным банком страны, полностью отказавшимся от традиционного банкинга в пользу исламского. В 2001 году, когда это произошло (ранее банк назывался Universal

Председатель правления Kavsar Bank-а Гейдар Ибрагимов как и в 2001 году намерен продемонстрировать Центральному банку свои бойцовские качества, обжаловав решение об отзыве их лицензии через судебные инстанции



Bank), он стал первой на пространстве СНГ банковской организацией, функционировавшей по канонам шариата. Это не было воспринято с пониманием со стороны регулятора. В мае 2001 года Центробанк отозвал у этого банка лицензию с дежурным обоснованием - "по причине недостаточности капитала". Однако через судебные инстанции Kavsar Bank добился восстановления разрешения и смог привлечь иностранных инвесторов - из Японии, Южной Кореи, Канады и Саудовской Аравии. Видимо, после этого случая, у ЦБА оставался зуб на дерзость исламского банка.

Свои бойцовские качества председатель банка Гейдар Ибрагимов намерен в полную силу продемонстрировать и на этот раз, вновь обжаловав решение ЦБА в суде. По утверждению представителей банка, на момент лишения лицензии его совокупный капитал превышал 12 млн. манатов. Опытный финансист Ибрагимов, работавший некогда в министерстве финансов СССР, вполне резонно апеллирует: "Наши балансовые показатели периодически публикуются в печати. Если они не соответствовали действительности, почему Центробанк не опровергал их верность. За последние полтора года мы не получили ни одного замечания от ЦБА".

Однако с этим не соглашается регулятор. Как сообщили Э в ЦБА, показатель совокупного капитала определяется согласно "Правилам расчета банковского капитала и его адекватности". "С признанием убытков размер совокупного капитала Kavsar Bank был ниже 10 млн. манатов", - сказали в Центробанке, не уточнив, правда, насколько. Не выдерживает никакой критики тот факт, что решение ЦБФ об отзыве лицензии появилось лишь спустя два месяца после того, как Kavsar Bank повысил уставный фонд на 20% - до 12 млн. манатов. То есть, даже если у банка были убытки, нельзя было не заметить стремление акционеров покрыть их за счет собственных средств.

Birlik Bank продолжает политику неразглашения финансовых показателей, Evrobank скрывает лишь размер капитала, имена 4 других проблемных банков не называет Центробанк

Правда, ЦБА указывает и на другие легальные основания для устранения Kavsar Bank с рынка. Помимо прочего, при принятии решения в отношении Kavsar Bank применена статья 16.1.10 - осуществление видов деятельности, не предусмотренных законодательством.

В Центробанке Э пояснили, что в рамках мер коррекции, Kavsar Bank-у были запрещены открытие и обслуживание всех видов счетов физических лиц, прием векселей, операции со связанными сторонами. "Запрет был проигнорирован, что было расценено, как осуществление видов деятельности, не предусмотренных (или запрещенных, - прим. ЦБА) законодательством", - сказали в Центральном банке.

Стороннему наблюдателю может небезосновательно показаться, что под непредусмотренными законодательством видами деятельности, вероятно, подразумевается применение Kavsar Bank-ом принципов шариата в своей деятельности. К примеру, несмотря на отсутствие соответствующих нормативных регулирующих актов, на протяжении последних лет банк успешно размещает исламские облигации сукук. В последний раз они были эмитированы в иностранной валюте (на сумму 1.11 млн. евро) и зарегистрированы Госкомитетом по ценным бумагам. Гарантом предыдущего выпуска беспроцентных облигаций выступило ОАО Technikabank. В этой связи вызывает удивление позиция ЦБА, своевременно не высказавшего свою позицию по поводу выпуска сукук. Ведь теперь, лишив Kavsar Bank лицензии, он поставил под удар и инвесторов, покупавших облигации, и Technikabank.

Примечательно также, что показательный "наезд" на Kavsar Bank осуществлен в период, когда еще два банка страны - Международный банк Азербайджана и Turanbank - объявили об открытии исламского окна.

КТО СЛЕДУЮЩИЙ?

Итак, Центробанк с легкой руки его председателя принял "окончательный" вердикт по Debut Bank-у и Kavsar Bank-у. Их корсчета заморожены, и решением правления ЦБА в оба банка назначены временные администраторы. Они будут располагаться в головных офисах банков.

В стране продолжают действовать 45 банков. А что же будет происходить с четырьмя другими банками, совокупный капитал которых по данным ЦБА, не соответствует минимальным требованиям? Чтобы не создавать ненужного ажиотажа, Эльман Рустамов поспешил зая-

вить, что ЦБА не собирается закрывать другие банки. Правда, он вновь произнес, признать, уже подозрительный призыв к объединению слабых банков.

Из банков, поставленных в свое время «на карантин», все еще не ясна ситуация с ОАО Birlik Bank и ОАО Evrobank. Первый, как и Debut Bank, не раскрывает никакие из своих финансовых показателей, чем

вызывает сомнения. Evrobank же скрывает лишь данные о размере капитала, вероятно, ввиду собственных взглядов на методику его подсчета.

Оба банка, и Birlik Bank, и Evrobank заявляли о намерениях привлечь стратегических иностранных инвесторов, первый - из Турции, второй - из Великобритании. Правда, практических шагов в этом направлении до сих пор не предпринято.

Наконец, не известно, какие два других банка не могут добрать свой капитал до сокровенных 10 млн. манатов, ввергая в опасность свое будущее. Их имена скрывает уже Центральный банк. Видимо, так надо. Впереди, много зим, глядишь, будут и сюрпризы. ■

Председатель ЦБА
Эльман Рустамов поспешил
заявить, что ЦБА не
собирается закрывать
другие банки, вновь
призвав слабых игроков
к консолидации



Салман Наджафов,
Университет
«Азербайджан»

АКТИВНЫЙ ДИСБАЛАНС

Банки Азербайджана пытаются преодолеть дисбаланс временной структуры активов

Мировой экономический кризис выявил кризис прежней системы экономики, и многие страны вынуждены искать пути осуществления структурных реформ, развития новых видов производств, модернизации экономики и внедрения энергоэффективной технологии. Существенно снизившиеся процентные ставки по кредитам во многих странах облегчают выполнение данной задачи.

В Азербайджане также наблюдается снижение процентных ставок по кредитам, но их уровень все еще остается высоким. Так, при снижении с начала года реальной процентной ставки в России более чем вдвое, а в Украине на 45%, в Азербайджане снижение уровня процентной ставки составило около 30%. В результате, если в Украине реальные процентные ставки по кредитам составляют около 3% годовых, в России - 4%, то в Азербайджане они до-

стигают 9% (диаграмма 1), что ставит отечественные компании в менее выгодное положение.

Одним из ключевых факторов, позволивших снизить процентные ставки в России и Украине, явилось снижение процентных ставок по депозитам (диаграмма 2): в Украине уровень реальных процентных ставок по депозитам с начала года снизился с 2% до отрицательной величины -2%, в России также составил отрицательную величину, а в Азербайджане реальная процентная ставка по депозитам составляет плюс 6%.

Таким образом, одним из факторов, препятствующих снижению кредитной процентной ставки в Азербайджане, является высокая процентная ставка по депозитам.

Стоит отметить, что Фонд страхования вкладов, понимая важность данной проблемы, с целью снижения процент-

Таблица 1: Финансовый баланс Международного банка Азербайджана на 01.01.2010 года (млн. AZN)

	До востребования и менее 6 мес.	Более 6 мес.		
		Всего	До 12 месяцев	Более 1 года
Финансовые активы	1 557	2 038	762	1 278
Финансовые обязательства	2 254	1 131	560	571
Дефицит/избыток ликвидности (-/+)	-697	909	202	707

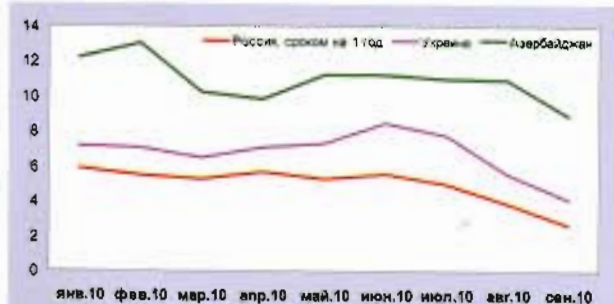


Диаграмма 1. Реальные процентные ставки по кредитам в национальной валюте

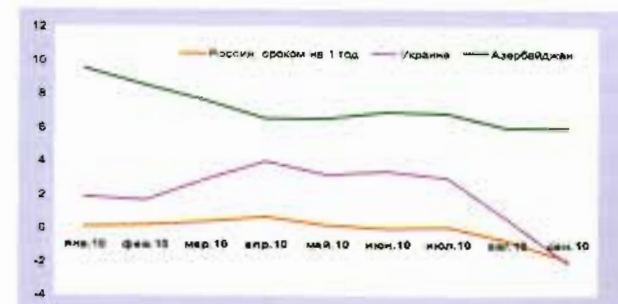


Диаграмма 2. Реальные процентные ставки по депозитам в национальной валюте

Одним из факторов, препятствующих снижению кредитной процентной ставки, является высокая процентная ставка по депозитам

ных ставок по депозитам приняло решение о снижении с 1 июня 2010 года максимального уровня процентной ставки по страхуемым депозитам. Однако данная мера не смогла обеспечить снижения номинальной процентной ставки по депозитам, уровень которой с начала года остался без изменений - около 11%. Это связано с тем, что существуют более глубокие, фундаментальные причины высокой процентной ставки по депозитам, не устранив которые, добиться ее заметного снижения не удастся.

Одной из фундаментальных причин является дисбаланс временной структуры активов и обязательств банков страны. На начало 2010 года в крупнейшем банке республики - Международном банке Азербайджана - наблюдался дисбаланс временной структуры активов и обязательств. Так, для срока более 6 месяцев избыток ликвидности составил 909 млн. манатов (таблица 1). То есть 909 млн. манатов активов сроком более 6 месяцев было сформировано за счет средств до востребования и привлеченных на срок менее 6 месяцев. В результате, для средств до востребования и сроком менее 6 месяцев финансовые обязательства превысили активы на 697 млн. манатов (соответственно, 2 254 млн. манатов и 1 557 млн. манатов). Это означает, что в первой половине 2010 года МБА для погашения обяза-

тельств необходимо было привлечь дополнительно около 700 млн. манатов, что, в свою очередь, ведет к росту процентных ставок в стране.

О напряженности с ликвидностью банков свидетельствует также процентная ставка по межбанковским кредитам, которая в течение года составляла 14-15% (диаграмма 4).

Таким образом, для снижения процентных ставок в стране необходимо преодолеть дисбаланс временной

структуры активов и пассивов банков, в частности, преодолеть практику направления краткосрочных обязательств в более долгосрочные активы. Для этого необходимо обеспечить формирование у банков долгосрочных пассивов. В условиях наличия у банков проблем с формированием долгосрочных пассивов содействовать этому должен Центробанк: выдача коммерческим банкам долгосрочных кредитов со стороны ЦБА, обеспечив равновесие между краткосрочными и долгосрочными активами и краткосрочными и

долгосрочными обязательствами, предотвратит в банковском секторе порочную практику погашения обязательств посредством новых заимствований. Это, в свою очередь, уменьшив спрос на долговые обязательства со стороны банков, позволит снизить процентные ставки по ним.

Для снижения процентных ставок необходимо преодолеть дисбаланс временной структуры активов и пассивов банков, в частности, преодолеть практику направления краткосрочных обязательств в более долгосрочные активы. Для этого необходимо обеспечить формирование у банков долгосрочных пассивов.

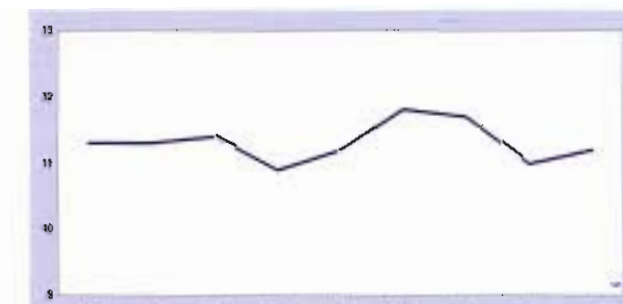


Диаграмма 3. Процентная ставка по overnight депозитам

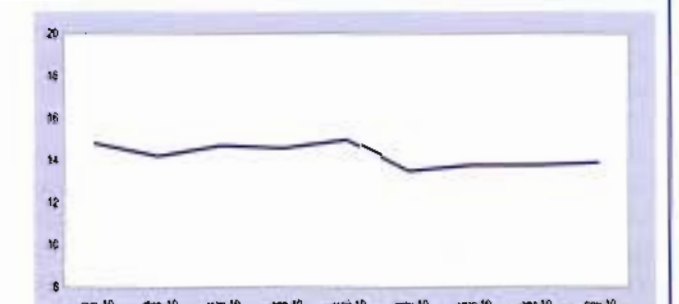


Диаграмма 4. Привлеченные средства по межбанковским кредитам в манатах

СКАЖИ, КТО ТЫ?

Правильный ответ поможет получить кредит

5 лет назад в Азербайджане был создан Центральный Кредитный Реестр, в котором аккумулируется вся информация о выдаваемых и выданных в стране кредитах, а главное — о заемщиках и поручителях. Функционирование Реестра призвано обеспечить банки информацией о кредитной истории тех или иных лиц, обратившихся за получением кредита. Постепенно с помощью данной структуры в Азербайджане стала формироваться культура принятия решений о выдаче кредита или отказе в этом лишь после получения информации из Реестра. И это можно назвать одним из основных успехов деятельности ЦКР, о которых в интервью **Э** рассказывает руководитель Кредитного Реестра Эльчин Габиев.

Э: С чем связан двукратный годовой рост обращений в ЦКР по итогам 9 месяцев этого года?

Эльчин Габиев: У этого есть несколько причин. Во-первых, рост запросов происходит параллельно с ростом количества обращающихся за получением кредита, и это естественно. С другой стороны следует отметить и формирование в банках практики оценки клиентов. В особенности, в пост-кризисный период большинство банков понимают, насколько рискованно выдавать кредиты, не обратившись за информацией в ЦКР. Для сравнения скажем, что если в 2008 году услугами ЦКР пользовалось 18, в 2009 году — 37 банков, то в 2010 году эта цифра достигла 41. Остальные банки либо имеют низкую кредитную активность, либо вообще ее не имеют. По идее, ЦКР был создан именно с этими целями, то есть для расширения кредитных возможностей путем оценки новых заемщиков на основе более объективной информации, минимизации кредитных рисков и поощрения финансовой дисциплинированности

заемщиков. Полагаю, что в ближайшие годы тенденция заметного роста числа обращений в ЦКР продолжится. С течением времени банки при оценке обращений за кредитами будут направлять запросы нам вне зависимости от суммы, обеспечения или целей кредита.

Э: Каков процент лиц, информация о которых в ЦКР имеется, относительно общего количества обращений? Иными словами, какой процент запросов удалось удовлетворить?

Э.Г.: Знаете, отсутствие информации в ЦКР о запрашиваемом лице уже сама по себе информация. То есть это говорит о том, что данное лицо впервые обращается за кредитом в банковский сектор. Но в международной практике используется так называемый коэффициент "hit-ratio", то есть процент лиц, информация о которых в ЦКР имеется. У нас этот коэффициент составляет 61%, что можно считать хорошим показателем для Реестра, функционирующего 5 лет. Разумеется, год от года этот коэффициент изменяется, и с ростом числа лиц, по которым собирается информация, эта цифра растет. Более того, после подключения небанковских кредитных учреждений к ЦКР, в скором времени мы прогнозируем серьезный рост данного показателя.

Э: По каким клиентам, физическим или юридическим лицам, а также — по новым или прежним, банки больше всего желают получить информацию?

Э.Г.: Запросы по физическим лицам составляют абсолютное большинство всех обращений, и это должно считаться естественным. При этом банки запрашивают информацию, в основном, при выдаче новых кредитов, доля подобных запросов составляет около 85% от общего числа. Если говорить цифрами, то за 9 месяцев 2010 года из удовлетворенных 172,1 тыс. запросов около 146 тыс. были по поводу потенциальных заемщиков. Хотя в некоторых случаях банки интересуются и повторными заемщиками. Кроме того, банки направляют нам периодические запросы для ознакомления с текущим финансовым

Глава Центрального
Кредитного Реестра
Эльчин Габиев:

ЦКР создан для расширения кредитных возможностей путем оценки новых заемщиков, минимизации кредитных рисков и поощрения финансовой дисциплинированности заемщиков

состоянием текущих заемщиков по долгосрочным кредитным обязательствам. Бывают также случаи обращения для переоценки кредитоспособности заемщика при просрочке платежей.

Э: По нашим данным, число кредитных информации вдвое превышает число клиентов. Заемщики, данные по которым имеются в Реестре, в среднем сколько раз получали кредиты?

Э.Г.: В этой статистике следует иметь в виду, что в кредитных информациях участвуют как полностью погашенные, так и действующие кредиты. На основе информации в базе ЦКР можно сказать, что только по активным кредитам на каждого заемщика приходится в среднем 1,3 кредитной информации.

Э: Какая информация о заемщике содержится в данных Реестра?

Э.Г.: Здесь находят свое отражение три группы данных. Идентификационные данные заемщиков, данные по кредиту и кредитному обеспечению. В отчете помимо этих разрозненных данных отражена также и общая сводка.

Э: А какие данные охватывает информация о гарантах?

Э.Г.: В информации о гарантах или поручителях содержатся лишь данные об их поручительстве по какому-либо обязательству или обязательствам. Однако в планируемом к применению новом кредитном отчете, наряду с собственными обязательствами лица, найдут свое отражение также сумма и количество обязательств, по которым он выступает в качестве поручителя.

Э: В случае с поручителями информация так же, как и с заемщиками, делится на негативную и позитивную? Кто именуется негативным гарантом?

Э.Г.: Вообще-то, я не знаком с практикой применения какого-либо статуса поручителя. Однако без сомнения, что позитивная информация об обязательствах, по которым он проходил поручителем, оказывает положительное влияние при вынесении кредитного решения непосредственно уже по нему. Практика показывает, что наличие максимально полной информации для оценки лица, обращающе-



гося за кредитом, позволяет принять наиболее верное кредитное решение.

Э: Насколько, по вашему мнению, серьезное влияние оказывает результат запроса на решение банка о выдаче или невыдаче кредита? Либо это зависит от вида кредита?

Э.Г.: Это относится к кредитной и рисковой политике банка. Но в целом, при выдаче кредита физическому лицу его кредитная история, а также действующие в настоящее время обязательства играют большую роль. Частое озвучивание в последнее время проблем с займами в международной практике и связанное с этим применение многочисленных моделей и скоринг-систем еще больше усиливает этот аргумент. В процессе выдачи микрокредитов принятие решения о выдаче, будучи не информированным об обязательствах и кредитной истории заемщика, в значительной степени повышает риски самого кредитора, других кредиторов, которым должен заемщик, и наконец самого заемщика. При принятии решения о предоставлении бизнес-кредитов и корпоративных кредитов большого объема важное значение имеет и наличие ликвидного обеспечения. Однако предоставление кредита в крупном объеме лицу, не имеющему положительную историю, вряд ли возможно.

Э: Обращаются ли банки в Реестр при выдаче залогового кредита?

Э.Г.: Да, в большинстве случаев они это делают. Даже при принятии кредитного решения в случае наличия высоколиквидного залога кредитный отчет заемщика позволяет банку принять наиболее верное решение.

ЛЕД ТРОНУЛСЯ

Вахид Велиев

Время дешевых денег заканчивается

Учетная ставка Центрального банка является одним из основных показателей денежно-кредитной политики, и ее изменение демонстрирует финансовому сектору направление, в котором она будет двигаться в ближайшее время. Это утверждение из макроэкономической теории, подтверждаемое примерами практически всех стран, особенно в кризисный и пост-кризисный период, находит свое отражение и в Азербайджане. Факт: с 1 ноября 2010 года учетная ставка в Азербайджане выросла на 1 процентный пункт и доведена до 3% годовых. Следствие: данное решение Центрального банка однозначно свидетельствует о том, что постепенно мягкая денежно-кредитная политика начинает сменяться на более жесткую.

Конечно, 3% не слишком отличается от 2% в условиях Азербайджана, где роль и воздействие учетной ставки на экономику и финансовый сектор значительно меньше, нежели в развитых или крупных развивающихся странах, однако важен сам факт повышения. Представители Центрального банка не отрицают, что в Азербайджане роль учетной ставки больше психологическая, нежели реальная, и ее уровень, а также ее изменения являются указанием для участников финансового рынка направления, в котором будет двигаться денежно-кредитная и монетарная политика в обозримом будущем. В нашем случае – это направление к поэтапному ужесточению. В свое время снижение учетной ставки было продиктовано потребностью насыщения банковского сектора ликвидностью (прежде всего, обеспечение банков адресными кредитами), причем максимально более дешевой ликвидностью. Теперь потребность в этом постепенно отпадает, по мнению Центробанка, поэтому можно столь же постепенно восстанавливать учет-

ную ставку на прежний уровень. Следует напомнить, что первое снижение ставки произошло в октябре 2008 года – с 15% до 12%, затем в декабре того же года – до 8%, и уже в 2009 году учетная ставка была довольно быстро и поэтапно доведена до 2%.

Повышение учетной ставки – не единственный показатель того, что Центральный банк начинает поэтапно «закручивать гайки». Об этом свидетельствует и резкое сокращение темпов роста, а в отдельные месяцы и простое снижение объемов рефинансирования, а также укрепление маната относительно доллара. Первый факт

является результатом оценки Центробанком текущего состояния в банковской системе и в отдельных банках, так как нельзя забывать, что определенная часть из более чем 1 млрд. манатов, размещенных на рынке централизованного кредитования, была выделена банкам напрямую. Что касается курса маната, то у этого процесса (курс маната с начала октября вырос на 0,3%) ни макроэкономических, ни микроэкономических объяснений нет. А именно, укрепление маната удешевляет нефтяной экспорт в манатном эквиваленте и поддерживает экономический рост в условиях пост-кризисного восстановления (отметим, что большинство

стран мира сейчас глубоко переживают из-за наблюдающейся у них дефляции и укрепления национальной валюты) – это основные возможные последствия.

Но то, что сейчас макроэкономическая ситуация и денежно-кредитная политика находится на этапе смены тенденций, не оставляет сомнений. Хотя Центральный банк в своем отчете о денежной политике отмечает сохранение курса на макроэкономическую стабильность, баланс спроса и предложения на деньги, однозначную инфляцию, стабильность курса маната и поддержание экономического роста. Возможно, что Центробанк не



видит в поэтапном повышении учетной ставки угрозы макроэкономической стабильности, да и возможно, что ее в действительности нет, но это показатель того, что банкам доступ к дешевым централизованным займам постепенно перекрывается. Впрочем, этот подход имеет еще одно обоснование: в настоящий момент ЦБА переживает по поводу переликвидности в банковской системе, и это действительно серьезная проблема. Дело в том, что сейчас население с прежним усердием вкладывает деньги в банки, которые однако не могут эффективно и с прежней легкостью эти средства размещать. В результате, по сравнению с прошлыми показателями прибыль банков снизилась в 2,5 раза, процентные расходы банков при росте процентных доходов лишь на 0,9% выросли аж на 20%, а спрос на государственные облигации Министерства финансов впервые, наверное, за последние год-полтора стал превышать предложение. Разумеется, в подобных условиях потребности в дополнительной ликвидности через централизованное кредитование у банков нет, а значит, можно воспользоваться моментом и начать постепенно восстанавливать учетную ставку до докризисного уровня. Конечно, нельзя дополнительно утверждать, до какого уровня именно она будет поднята в ближайшем будущем (тем более что руководство ЦБА, комментируя этот вопрос, всегда говорит одно и то же: «Все будет зависеть от текущей ситуации»), но процесс начался.

Еще один немаловажный аспект. Учетная ставка – психологическая основа для всех процентных ста-

вок на финансовом рынке, включая и ставки по депозитам и кредитам. И если на кредиты она не оказывает абсолютно никакого влияния, то повышение учетной ставки – хороший повод для банков начать поднимать ставки по депозитам. Это в теории. Но в Азербайджане, когда, как указано выше, наблюдается переизбыток ликвидности, и банки с трудом размещают ранее привлеченные средства, дополнительно стимулировать вкладчиков просто бессмысленно – это лишь повысит нагрузку банков по обязательствам. Соответственно, Центробанк этот аспект также не должен беспокоить – всего лишь дополнительный благоприятный фактор повышения учетной ставки.

Не секрет, что повышение учетной ставки никак не отразится на процентных ставках на банковском рынке, ни в отношении ставок по депозитам, ни по кредитам. Поэтому даже оценивать это возможное воздействие не имеет никакого смысла. Воздействие повышения учетной ставки следует искать в области государственной денежно-кредитной политики, ее планах по сокращению дотаций банкам. В определенной степени этот шаг можно оценить как заявление Центрального банка о том, что кризис банковский сектор успешно миновал. Но действительно об этом можно будет сказать, вероятно, только после того, как восстановятся прежние, докризисные показатели роста банковских кредитов, кредитная активность, а сами банки перестанут с опаской, недоверием, а порой и враждебностью смотреть на каждого, кто обращается за кредитом.



Вахаб
Рзаев

ИНВЕСТИЦИИ ФОНДОВ

Или фондовые инвестиции

Почти три года назад Государственным комитетом по ценным бумагам была начата и через некоторое время успешно завершена работа по разработке нового закона «Об инвестиционных фондах». После этого началась плановое путешествие этого документа по правительственным структурам, который лишь недавно, наконец-то, попал в законодательный орган страны. Еще некоторое время – и закон был сначала принят парламентом, затем утвержден главой государства. Теперь на повестке дня разработка и принятие подзаконных актов, механизмов его деятельности, создание необходимой инфраструктуры и так далее. Насколько данный процесс затянется неизвестно, но с учетом того, что законопроект был готов уже давно, возможно, что немного, однако остается вопрос: насколько закон окажется жизнеспособным особенно на фоне того, что когда-то (в конце 1999 года) аналогичный закон уже был принят, но не заработал? Попробуем на него ответить с учетом нынешних реалий фондового рынка страны.

Вначале несколько слов о новом документе. Итак, закон, подготовленный в духе совмещения строгости контроля, либеральности функционирования и защиты прав инвесторов, устанавливает возможность создания инвестиционных фондов двух видов. Так, акционерный инвестиционный фонд предполагается, как акционерное общество, единственный и исключительный вид деятельности которого является размещение средств, привлеченных путем продажи своих акций, в ценные бумаги и другие разрешенные к инвестированию инструменты. Вторым видом является паевой инвестиционный фонд – свод имущества, принадлежащий владельцам паев на общих паевых правах собственности и находящийся у управляющей компании. Паевой фонд не обладает статусом юридического лица и состоит фактически из активов, полученных

в результате инвестирования денежных средств, привлеченных от продажи паев. К слову, инвестиционным фондовым паем считается бездокументарная именная ценная бумага, удостоверяющая имущественные права владельца и дающая право на получение соответствующих денежных средств после реализации активов фонда в том числе и в случае ликвидации фонда. Однако отметим, что владельцы паев получают денежные средства (прибыль) далеко не только при ликвидации фонда, но об этом позже.

Важнейшим аспектом функционирования инвестиционных фондов является состав его активов, или говоря проще, куда ему разрешается вкладывать привлекаемые средства. Согласно закону, в структуре активов инвестиционного фонда могут присутствовать денежные средства, ценные бумаги и недвижимое имущество, причем последний вид активов может быть только у закрытого паевого инвестиционного фонда и акционерного инвестиционного фонда. В структуре активов фонда не может быть акций или паев фондов, находящихся в управлении у того же управляющего, а также ценные бумаги, выпущенные управляющей компанией или связанных лиц.

Как видно, понятие управляющего – одно из ключевых в процессе функционирования инвестиционных фондов. Закон определяет управляющего как организацию, единственным и исключительным видом профессиональной деятельности которого является управление денежными средствами, ценными бумагами и предусмотренных законодательством других инструментов. Таким образом, функциями управляющего является формирование активов фонда и управление ими, ведение предусмотренных законодательством видов учета, определение стоимости активов фонда и его составляющих (причем в зависимости от вида фонда периодичность этого процесса различна)



и т.д. Отмечается, что в случае заключения договоров управляющим в связи с активами им непременно должно отражаться название управляемого им фонда, в противном случае все обязательства, вытекающие из договора, ложатся исключительно на управляющую компанию в отрыве от активов данного фонда, и должны будут исполняться за счет собственных ее средств.

Акционерный инвестиционный фонд функционирует за счет средств, привлеченных путем размещения эмиссии акций. И это одно из основных различий с паевым фондом, паи которого представляют собой немиссионные ценные бумаги, выпускающихся по мере надобности, не имеющих номинальной стоимости и срока обращения. В целом, паевые инвестиционные фонды могут быть открытыми, интервальными и закрытыми. Данные виды фондов отличаются прежде всего одним крайне важным моментом или параметром: порядком и сроками продажи и выкупа паев. Выше мы говорили о том, что пайщик может получить свои деньги или прибыль не только в случае ликвидации фонда, но, очевидно, путем продажи своего пая. Поэтому законом уделено большое место и внимание данным процедурам. Итак, продажа паев открытого фонда проводится один раз в неделю; интервального фонда – согласно порядку, установленному правилами фонда, но не реже одного раз в год; закрытого фонда – только в период формирования фонда, то есть дополнительных выпусков не бывает. Не менее, а скорее более важным аспектом является процедура выкупа паев. Как и продажа, выкуп паев управляющим открытого фонда должен быть организован не реже одного раза в неделю, интервального – не реже одного раза в год, выкуп паев закрытого фонда не предусмотрен вовсе, за исключением случаев, когда в правила, устав и прочие важные функциональные документы вносятся поправки или дополнения, а пайщик с ними не согласен, - в этом случае выкуп будет организован.

Отдельным пунктом стоит понятие инвестиционной декларации, которая должна включать в себя все аспекты функционирования фонда, ясные и понятные потенциальным пайщикам, включая инвестиционную стратегию и даже оценку рисков инвестиционного портфеля. Это сделано для прозрачности и обеспечения потенциальных вкладчиков всей необходимой информацией. Разумеется, управляющая компания несет полную ответственность за достоверность инвестиционной декларации.

Итак, в принципе, закон разработан хорошо, особенно, если он заработает. А для этого необходимы две основные составляющие: деньги и инвестиции, то есть пассивы и активы. Рассмотрим их по-отдельности. В плане привлечения средств для своей инвестиционной деятельности фонды в определенной степени схожи с банками (если намерены работать за счет привлеченных средств). То есть они могут в этой связи составить конкуренцию банкам, как это в определенной степени имеет место в странах, где система инвестиционных фондов развита, например, в России. В качестве преимущества инвестиционные (в особенности, открытые паевые и акционерные) фонды могут представить возможность много более частого получения дивидендов, нежели это происходит с вкладчиками банков. А именно, если например, говорить об открытом паевом фонде, то здесь возможен «вклад» даже на неделю, что теоретически создает фантастическую ликвидность средств, вложенных в паевые фонды. Другое преимущество – возможна более высокая доходность по этим краткосрочным и тем самым ликвидным вложениям. В мировой практике функционирования инвестиционных фондов бывали случаи получения кратной прибыли (в годовом исчислении, разумеется), чего не может предоставить ни одно банковское учреждение ни в качестве процентов по вкладам, ни в качестве дивидендов по акциям, ни в качестве процентов по облигациям. Однако у инвестиционных фондов существует один крупный недостаток в сравнении с банками – отсутствие положительной истории и репутации среди населения и иных инвесторов. Поэтому можно прогнозировать, что первыми на рынке появятся фонды, работающие исключительно за счет средств собственных учредителей (соответ-

В паевых инвестиционных фондах возможна более высокая доходность по краткосрочным вкладам, нежели в банках

ственно, в случае акционерных фондов это будут средства ограниченного числа акционеров, в случае с паевыми фондами. первая, скажем так, партия паев будет куплена ограниченным числом пайщиков – учредителей фонда через управляющую компанию. Иным путем эти виды институциональных инвесторов вряд ли смогут сделать себе имя. Но вот когда по прошествии некоторого времени, путем активной рекламы, деятельности на рынке инвестиционный фонд создаст себе некую положительную репутацию, переток свободных средств в него вполне вероятен.

Теперь посмотрим с обратной стороны. Фонд собрал или изначально имеет некий капитал, который теперь должен вкладывать в инвестиционные инструменты. Вот тут-то мы сталкиваемся с явным препятствием: недостатком на рынке достаточно привлекательных инструментов. Как указано выше, средства фондов могут вкладываться прежде всего в ценные бумаги (недвижимость в случае с закрытыми фондами рассматривать не будем из-за невысокой ликвидности этого инструмента). А они в Азербайджане – это акции, корпоративные облигации, государственные облигации и ипотечные облигации. Сразу оговоримся насчет последних двух инструментов: здесь и без инвестиционных фондов высок спрос и крайне низка доходность (1-4% годовых в зависимости от сроков обращения), которая фондов устроить никак не может. А государство ради стимулирования инвестиционных фондов на повышение доходности в ущерб бюджету никак не пойдет. Тупик.

Придется выбирать иные инструменты, например, корпоративные облигации. Субъективизм структуры этого рынка заключается в том, что основными эмитентами здесь являются банки, либо структуры, связанные с ними в одном холдинге. Получится в этом случае финансово-нелогичный парадокс: инвестиционный фонд кредитует банк, с которым по уровню доходности пытается конкурировать. Выглядит, прямо скажем, глуповато.

Остались акции, рынок которых в Азербайджане неликвиден, малоодоходен и непрозрачен. Представим себе некоего потенциального пайщика, которому известно, что его средства будут переинвестированы в акции некоего акционерного общества «Повидломашстрой». Никто на это не пойдет. А для того, чтобы привлечь пайщиков, управляющая компания должна будет очень четко прописать свои действия в инвестиционной декларации. И конечно, без «Повидломашстрой», если хочет реально работать. Говорит ли это о том, что закон – это телега, которую поставили впереди лошади (развитый ликвидный рынок акций)? Не хочется в это верить. А ведь именно акции являются основным инструментом вложения инвестиционных фондов, за счет продажи-перепродажи и полученного дохода от которых инвестиционные фонды платят большие дивиденды за рубежом (точнее владельцы этих фондов после продажи паев получают солидный доход).

Кстати говоря, акции – это далеко не единственный и не самый доходный инструмент, который за рубежом является основной «мышью» инвестиционных фондов. Сюда следует отнести такой замечательный во всех отношениях инструмент, как переводной вексель. На долю этого инструмента приходится половина (если не больше) активов большинства инвестиционных фондов в России, причем от этого выигрывают все: и векселедатель, и векселеполучатель, и временные владельцы векселей в

лице инвестиционных фондов. Переводных векселей в Азербайджане нет. Коротко и понятно. Никуда от этого удручающего факта не деться.

Что же остается? Если инвестиционные фонды с грехом пополам сколотят капитал, как, из чего в нынешних условиях азербайджанского фондового рынка они будут формировать свой инвестиционный портфель? Говорят, денег не заработаешь там, где денег нет. Если перефразировать эту фразу, то получится, что денег путем вложения в ценные бумаги не заработаешь там, где ценных бумаг нет. Или почти нет. ■

Выбор для инвестиций оставили небольшой, учитывая, что фондовый рынок Азербайджана по своим возможностям весьма ограничен



Qumru-D
ekspres

Daha sürətli əsl poçt göyərçininiz

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

Mob.: (+99 450) 315 315 7

РЕНКИНГ БАНКОВ АЗЕРБАЙДЖАНА

Отдел аналитики

ЯНВАРЬ-СЕНТЯБРЬ, 2010 ГОД

Э продолжает информировать своих читателей о детальной ситуации на банковском рынке Азербайджана путем представления рейтингов большинства банков по максимальному количеству показателей. Анализ рейтингов продолжает выявлять весьма занимательные тенденции и факторы, которые в силу их стабильного повторения из квартала в квартал можно считать характеризующими. Прежде всего хотелось бы остановиться на двух основных факторах, которые постепенно становятся «лицом» азербайджанского банковского рынка. Во-первых, по-прежнему на рынке существует огромный разрыв между одним полугосударственным банком – Международным банком Азербайджана (МБА) – и остальными банками, и он составляет по абсолютным показателям разы. Во-вторых, динамика роста показателей, а также относительные банковские коэффициенты, такие, как прибыльность и доходность активов, прибыльность и доходность капитала, значительно выше у банков среднего звена, в то время как более крупные банки имеют скромные относительные показатели.

В частности, в рейтинге на 1 октября 2010 года по объемам активов лидирует МБА, далее следуют Kapital Bank, Bank Standard, Xalq Bank, а замыкает пятерку лидеров Technikabank. Превышение объемов активов банка, находящегося на первом месте, над активами банка, занимающего второе место, составляет ни много, ни мало 7,7 раза. Одновременно с этим по темпам роста этого показателя пятерка лидеров выглядит совершенно иначе: Expressbank, VTB Azerbaijan, Bank Avtasiya, Pasha Bank и Kreda Bank. Здесь разрыв между темпами роста первого и второго места также велик и составляет 4,4 раза. Схожая картина наблюдается и по объемам кредитного портфеля, что вполне объяснимо, но об этом несколько позже. Итак, пятерка лидеров по объемам кредитного портфеля выглядит практически так же, как по активам, разве что несколько банков поменялись местами (см. таблицы). И опять, как и в случае с активами, по темпам роста рейтинг возглавляют совершенно иные банки. Чтобы несколько подытожить отметим, что аналогичная ситуация наблюдается и по третьему из основных банковских показателей – объемам депозитного портфеля. Здесь так же, как и в двух предыдущих рейтингах, лидирующие позиции занимают самые крупные банки, а по темпам роста – банки второго звена (что уже перестало быть удивительным). Первый вывод, который приходит на ум в этой связи, это то, что банки среднего звена значительно более активно наращивают свои кредитные и депозитные

портфели, а с учетом того, что подобная картина наблюдается уже не первый квартал, то значит, что и потенциал роста у них далеко не исчерпан. Разумеется, справедливости ради следует отметить, что показатель роста в абсолютной величине у крупного банка может оказаться значительно выше, чем аналог у среднего банка, но при этом именно последний будет иметь больший темп роста в процентном выражении. Тем не менее тот факт, что средние и даже мелкие (по объемам активов и кредитного портфеля) имеют значительно большие темпы роста, несомненен. Что касается упомянутой выше схожести рейтингов по активам и кредитам (включая даже рейтинги по их темпам роста), то у этого есть весьма прозаичное объяснение – в азербайджанской банковской системе крайне высока доля кредитов в активах. Как видно из соответствующего рейтинга, почти 80% от предоставивших соответствующую информацию и участвовавших в рейтинговой оценке банков имеют долю кредитов в активах в размере 60% и выше, у 54% – показатель в 70% и выше, а у некоторых банков активы практически полностью состоят из кредитного портфеля. Столь сильная любовь наших банков к кредитам вполне объяснима – самое доходное дело, инфраструктура и механизмы налажены, ресурсы есть, в том числе и человеческие, в то время, как для иных активных операций, например, более, скажем так, продвинутых, этого нет, их нужно создавать, что в свою очередь требует дополнительных расходов и привлечение специалистов. Вот и работает основная часть азербайджанских банков по принципу купил деньги – продал деньги. Только нужно отметить здесь, что в последнее время это им удается уже не так успешно, как раньше, наглядное подтверждение чему видно в рейтингах по прибыли и темпам роста (так и напрашивается – снижение) прибыли. Не вдаваясь в подробности, скажем лишь, что 11 из представивших данные по прибыли 39 банков (это делает 28% от общего числа) закончили три квартала с убытком, а у 13 из представивших данные по динамике прибыли 27 банков (48%) прибыль сократилась по сравнению с тремя кварталами прошлого года. В чем причина этого? Прежде всего дело заключается в том, что в последнее время на банковском рынке Азербайджана сформировалась тенденция снижения процентных доходов и роста процентных расходов, что в свою очередь стало следствием парадоксального на первый взгляд факта: депозитные портфели банков активно растут, но банки привлеченные средства столь же активно и успешно, как раньше, размещать не могут. В определен-

ной степени виноваты в этом сами банки – слишком уж они ужесточили условия кредитования, в том числе большинство банков практически полностью остановили необеспеченные кредиты, спрос на которые как был высок, таковым и остался. При этом нельзя забывать, что необеспеченные, так называемые бланковые кредиты являются самыми мелкими по суммам и самыми доходными операциями банков. Но после и во время финансового кризиса азербайджанские банки решили более внимательно и осмотрительно проводить свои кредитные операции и обращать больше внимания на управление рисками. Сделано это было, как принято у нас, кардинально и безоговорочно (не без участия Центробанка), и в результате кредитные операции заметно сократились. Пока говорить о стагнации или коллапсировании на рынке банковского кредитования, разумеется, рановато, но если банки продолжат столь рьяно ограничивать свои кредитные операции, то в скором времени они могут оказаться в ситуации, когда зарабатываемых денег не будет хватать на выплаты процентов по привлеченным средствам. К слову говоря, снижение процентных доходов и рост процентных расходов ведет именно к этому.

Перейдем к относительным показателям. Здесь ситуация, прямо скажем, неоднозначная. Как видно из соответствующих рейтингов по коэффициентам прибыльности активов (ROA), прибыльности капитала (ROE), доходности активов и доходности капитала лидирующие позиции занимают банки, очень отличающиеся по объемам активов. В мировой практике именно показатели ROA и ROE считаются основными при определении успешности деятельности банка, так как показывают, сколько прибыли «заработала» единица активов и капитала соответственно. С учетом азербайджанской специфики мы ввели дополнительные коэффициенты оценки отношения доходов к активам и капиталу, так как далеко не всегда прибыль можно назвать полностью объективным и отражающим реальность показателем деятельности. Помимо этого существуют еще некоторые относительные показатели, рейтинги по которым также могут представлять определенный интерес. Безусловно, основным из них является рейтинг текущей или срочной ликвидности банка. Здесь лидерами являются не те банки, которые находятся на верхних строчках рейтинга, а те, у которых данный показатель близок к 1. Иными словами, это те банки, которые разместили в виде кредитов (срочное размещение) ровно столько, сколько привлекли в виде депозитов (срочное привлечение). Именно суммарный и временной баланс этих двух параметров является основным при управлении ликвидностью, так как наглядно показывает, что данные банки ведут умеренные кредитную и депозитную политику, направленные на сохранение паритетности в этой области. Как видим, этим пусть и несколько условным и, возможно, несколько примитивным требованием к уровню ликвидности отвечают всего лишь 7 из 39 банков, то есть 18%. Прямо скажем, далеко блестящий показатель для банковской системы.

Некоторые рейтинги позволяют оценить направленность банков, в том числе четкую направленность некоторых банков. К примеру, рейтинг по доле потребительских кредитов в общем кредитном портфеле дает представление о том, какие банки избрали своим основным видом деятельности ритейл-банкинг. Как видим, у нескольких банков больше половины кредитного портфеля составляет непосредственно потреби-

тельское кредитование, а некоторые из них и вовсе почти полностью сконцентрировались на кредитовании домашних хозяйств. Существуют ошибочные мнения о том, что подобные банки, которые не финансируют реальный сектор или вовсе не принимают опосредственное участие в производстве добавочной стоимости, банковской системе и экономике бесполезны. Подобные мнения ошибочны в корне по причине того, что и в мировой практике, и в Азербайджане, в обычных условиях и в условиях кризиса кредитование спроса и создание тем самым обеспеченного спроса важны для экономического развития не меньше, а в некоторых импортоориентированных (речь идет о товарах общего потребления) странах большее значение, чем кредитование производства или отрасли торговли. Данный же рейтинг от обратного (при рассмотрении снизу вверх) позволяет сделать вывод о том, какие банки крайне неохотно работают в области кредитования домашних хозяйств. Подобный точечный анализ можно проделать и относительно работы по привлечению средств от клиентов (рейтинг по доле депозитного портфеля в общей сумме пассивов). Данный рейтинг показывает, какие банки активно работают в области привлечения внешнего финансирования в виде депозитов, а какие развиваются в основном за счет собственных средств, не обременяя себя дополнительными обязательствами.

Хотелось бы обратить внимание еще на одной группе рейтингов, сформированных по показателям, которые на первый взгляд могут показаться малозначимыми или вовсе неважными. Однако именно они в пост-кризисный период дают полноценную информацию о том, какие банки не затормозили свое развитие, а напротив – продолжают развиваться. И расширяться, потому что речь идет о рейтингах по динамике количества филиалов, клиентов, работников, банкоматов, пластиковых карт, уровня заработной платы. Несмотря на кажущуюся второстепенность, данные показатели действительно дают представление о банках, которые продолжают двигаться вперед.

Наконец, остановимся также на двух рейтингах, которые несут в себе некоторую новизну, однако достаточно интересны. Речь идет о рейтинге по отношению прибыли к числу работников и доходов к количеству клиентов, которые показывают, какую прибыль принес банку каждый работник и клиент. Оговоримся, что здесь нет ошибки, по количеству клиентов речь идет именно о доходах, потому что они в расходах могут и не принимать никакого участия. Если обратить внимание непосредственно на сами рейтинги, то становится видно, какие банки наиболее эффективно используют имеющийся в их распоряжении человеческий капитал, и клиенты каких банков наиболее полезны с точки зрения принесения дохода.

Резюмируем сказанное. Банковская система Азербайджана все еще находится под влиянием монополистических и олигополических тенденций, однако при этом из-за высокого темпа роста основных банковских показателей у средних банков, наблюдается некоторое сближение или более тесное группирование среднего банковского звена. Кроме того, по большинству относительных показателей, включая т.н. технические коэффициенты, именно средние и мелкие банки демонстрируют неплохие результаты. Это говорит о том, что в данных банках, несмотря на невысокие объемы активов, кредитов, депозитов и т.д., их качество и соотношение с другими показателями находится на высоком уровне.

Банки	Активы (млн. ман.)	Удельный вес (%)
1 International Bank of Azerbaijan	5 095,393	41,72
2 Kapital Bank	660,799	5,41
3 Bank Standard	589,361	4,83
4 Xalq Bank	511,713	4,19
5 Texnikabank	472,940	3,87
6 Pasha Bank	381,120	3,12
7 AccessBank	376,060	3,08
8 Unibank	358,884	2,94
9 DemirBank	299,593	2,45
10 Bank Respublika	279,067	2,29
11 AGBank	250,371	2,05
12 Bank of Baku	228,930	1,87
13 AtaBank	217,480	1,78
14 Zamin Bank	216,535	1,77
15 Expressbank	202,352	1,66
16 Mugan Bank	193,195	1,58
17 Bank Nikoil	186,250	1,53
18 Royal Bank	174,850	1,43
19 YapiKredi Bank Azerbaijan	171,224	1,40
20 Bank of Azerbaijan	166,482	1,36
21 Turanbank	126,485	1,04
22 Rabitabank	116,876	0,96
23 Azerbaijan Senaye Bank	111,927	0,92
24 Parabank	107,689	0,88
25 Kredo Bank	86,145	0,71
26 Amrahbank	84,531	0,69
27 Bank Avrasiya	55,190	0,45
28 Azer-Turk Bank	53,545	0,44
29 SilkWay Bank	50,096	0,41
30 NBC Bank	47,594	0,39
31 Bank Melli Iran - Baku	42,679	0,35
32 Gandjabank	40,947	0,34
33 United Credit Bank	40,090	0,33
34 Atrabank	37,071	0,30
35 Deka Bank	36,376	0,30
36 Gunaybank	35,333	0,29
37 Kavkaz Inkishaf Bank	34,836	0,29
38 VTB Azerbaijan	27,832	0,23
39 EuroBank	24,922	0,21
40 Kovser Bank	21,843	0,18
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	-
42 Birlik Bank*	-	-
43 AFB Bank*	-	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	-
45 Nakhchivan Bank*	-	-
46 Debut Bank*	-	-
47 BTB Bank*	-	-

Банки	Годовая динамика (%)
1 Expressbank	311,90
2 VTB Azerbaijan	70,45
3 Bank Avrasiya	52,86
4 Pasha Bank	52,42
5 Kredo Bank	48,75
6 Mugan Bank	47,91
7 Kapital Bank	47,10
8 Parabank	44,63
9 AccessBank	39,12
10 Bank Melli Iran - Baku	38,88
11 Rabitabank	35,69
12 Amrahbank	33,98
13 Zamin Bank	33,61
14 Royal Bank	28,99
15 Bank of Baku	27,68
16 SilkWay Bank	27,00
17 Kovser Bank	26,00
18 Turanbank	25,64
19 YapiKredi Bank Azerbaijan	23,66
20 DemirBank	19,36
21 United Credit Bank	16,11
22 Xalq Bank	15,90
23 AtaBank	15,26
24 Deka Bank	14,29
25 Bank Standard	13,85
26 Gandjabank	12,39
27 Gunaybank	10,73
28 AGBank	10,13
29 Eurobank	8,59
30 Azer-Turk Bank	7,72
31 IBA	7,08
32 Atrabank	6,62
33 Texnikabank	5,10
34 Unibank	4,01
35 Azerbaijan Senaye Bank	3,96
36 Kavkaz Inkishaf Bank	- 1,32
37 NBC Bank	- 3,38
38 Bank of Azerbaijan	- 4,50
39 Bank Nikoil	- 14,60
40 Bank Respublika	- 23,43
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-

Банки	Кредитный портфель (млн. ман.)	Удельный вес (%)
1 IBA	3 946,145	45,64
2 Xalq Bank	458,583	5,30
3 Kapital Bank	423,026	4,89
4 Bank Standard	369,258	4,27
5 Texnikabank	339,750	3,93
6 AccessBank	284,612	3,29
7 Unibank	231,295	2,68
8 DemirBank	221,217	2,56
9 Pasha Bank	197,821	2,29
10 AGBank	193,684	2,24
11 Bank of Baku	167,572	1,94
12 Bank Respublika	167,229	1,93
13 Bank Nikoil	147,582	1,71
14 Zamin Bank	141,100	1,63
15 Bank of Azerbaijan	130,074	1,51
16 Mugan Bank	128,491	1,49
17 Royal Bank	121,597	1,41
18 AtaBank	99,831	1,15
19 Turanbank	95,481	1,11
20 Rabitabank	80,827	0,94
21 Azerbaijan Senaye Bank	73,810	0,85
22 Parabank	73,353	0,85
23 YapiKredi Bank Azerbaijan	64,728	0,75
24 Kredo Bank	63,212	0,73
25 Amrahbank	48,991	0,57
26 NBC Bank	40,375	0,47
27 Expressbank	39,542	0,46
28 Silkway Bank	34,286	0,40
29 Gunaybank	31,838	0,37
30 United Credit Bank	31,617	0,37
31 Kavkaz Inkishaf Bank	30,457	0,35
32 Azer-Turk Bank	29,064	0,34
33 Gandjabank	28,890	0,34
34 Deka Bank	27,599	0,32
35 Atrabank	26,334	0,30
36 Eurobank	17,713	0,21
37 Bank Avrasiya	17,544	0,20
38 VTB Azerbaijan	13,387	0,16
39 Bank Melli Iran - Baku	7,743	0,09
40 Kovser Bank**	-	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	-
42 Birlik Bank*	-	-
43 AFB Bank*	-	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	-
45 Nakhchivan Bank*	-	-
46 Debut Bank*	-	-
47 BTB Bank*	-	-

Банки	Годовая динамика (%)
1 VTB Azerbaijan	363,22
2 YapiKredi Bank Azerbaijan	130,70
3 Pasha Bank	129,17
4 Expressbank	120,86
5 Kapital Bank	90,36
6 Kredo Bank	87,06
7 Mugan Bank	62,59
8 Parabank	53,14
9 Eurobank	51,28
10 Xalq Bank	41,75
11 Zamin Bank	35,87
12 Turanbank	35,62
13 Amrahbank	33,48
14 Rabitabank	31,68
15 AccessBank	29,73
16 Bank of Baku	28,71
17 United Credit Bank	24,96
18 DemirBank	22,70
19 Royal Bank	22,51
20 Gandjabank	17,97
21 Azerbaijan Senaye Bank	14,84
22 Gunaybank	14,16
23 SilkWay Bank	12,19
24 Bank Melli Iran - Baku	11,93
25 Azer-Turk Bank	10,37
26 AGBank	10,10
27 IBA	9,73
28 Bank Standard	8,57
29 Atrabank	5,70
30 Deka Bank	4,38
31 Bank Nikoil	3,30
32 Kavkaz Inkishaf Bank	1,71
33 NBC Bank	- 0,39
34 Texnikabank	- 2,08
35 Bank Avrasiya	- 2,14
36 Bank of Azerbaijan	- 2,84
37 Unibank	- 3,51
38 AtaBank	- 17,67
39 Bank Respublika	- 30,60
40 Kovser Bank**	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-

Банки	Потребительские кредиты (млн. ман.)	Удельный вес (%)	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	376,796	25,79	1 VTB Azerbaijan	18,5 раз
2 Bank of Baku	144,190	9,87	2 Gunaybank	328,90
3 Unibank	103,336	7,07	3 SilkWay Bank	140,62
4 Royal Bank	91,433	6,26	4 Turanbank	140,28
5 Bank Nikoil	79,384	5,44	5 Amrahbank	68,47
6 Kapital Bank	76,102	5,21	6 Expressbank	66,17
7 Bank Standard	67,239	4,60	7 Zamin Bank	63,94
8 DemirBank	55,534	3,80	8 Gandjabank	56,79
9 Parabank	40,272	2,76	9 Atrabank	46,40
10 Zamin Bank	39,461	2,70	10 Bank of Baku	44,90
11 Amrahbank	36,693	2,51	11 Eurobank	44,15
12 NBC Bank	35,886	2,46	12 Parabank	41,62
13 Azerbaijan Senaye Bank	34,705	2,38	13 AccessBank	35,45
14 Texnikabank	31,629	2,16	14 Azerbaijan Senaye Bank	31,00
15 AtaBank	27,675	1,90	15 Deka Bank	25,91
16 Rabitabank	23,312	1,60	16 United Credit Bank	25,12
17 AccessBank	21,504	1,47	17 Rabitabank	22,31
18 Mugan Bank	21,120	1,44	18 Bank Melli Iran - Baku	21,32
19 Bank of Azerbaijan	16,811	1,15	19 Mugan Bank	19,31
20 Xalq Bank	14,969	1,03	20 Kapital Bank	18,96
21 Turanbank	14,282	0,98	21 Bank Nikoil	15,95
22 AGBank	12,683	0,87	22 Xalq Bank	13,78
23 Expressbank	12,330	0,84	23 Azer-Turk Bank	13,68
24 United Credit Bank	11,965	0,82	24 Kredo Bank	9,19
25 Deka Bank	11,868	0,82	25 IBA	8,92
26 Azer-Turk Bank	11,733	0,80	26 Bank Standard	7,91
27 Kredo Bank	8,613	0,59	27 Royal Bank	6,63
28 Atrabank	7,071	0,49	28 Unibank	4,32
29 Eurobank	5,988	0,41	29 AGBank	2,65
30 SilkWay Bank	4,514	0,31	30 YapiKredi Bank Azerbaijan	0,14
31 YapiKredi Bank Azerbaijan	4,334	0,29	31 Kavkaz Inkishaf Bank	- 0,89
32 Bank Melli Iran - Baku	4,182	0,29	32 NBC Bank	- 1,56
33 Gandjabank	3,451	0,24	33 Bank of Azerbaijan	- 9,17
34 Gunaybank	2,968	0,21	34 DemirBank	- 15,88
35 Pasha Bank	2,177	0,15	35 AtaBank	- 26,93
36 Bank Avrasiya	2,066	0,14	36 Texnikabank	- 40,24
37 Kavkaz Inkishaf Bank	1,443	0,10	37 Bank Avrasiya	- 47,74
38 VTB Azerbaijan	1,390	0,10	38 Kovser Bank**	-
39 Kovser Bank**	-	-	39 Bank Respublika*	-
40 Bank Respublika*	-	-	40 Pasha Bank*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	-	44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	-	47 BTB Bank*	-

Банки	Депозитный портфель (млн. ман.)	Удельный вес (%)	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	2 514,575	44,10	1 Expressbank	400,52
2 Bank Standard	347,713	6,10	2 VTB Azerbaijan	365,30
3 Xalq Bank	315,843	5,54	3 Bank Avrasiya	161,13
4 Kapital Bank	259,182	4,55	4 NBC Bank	149,44
5 Texnikabank	219,202	3,84	5 Royal Bank	111,82
6 Pasha Bank	197,457	3,46	6 AccessBank	109,06
7 Expressbank	154,920	2,72	7 Pasha Bank	79,36
8 Unibank	150,169	2,63	8 YapiKredi Bank Azerbaijan	72,53
9 AtaBank	140,995	2,47	9 Zamin Bank	66,51
10 Bank of Baku	137,556	2,41	10 Bank of Baku	63,19
11 AGBank	127,583	2,24	11 Atrabank	55,08
12 Bank Respublika	122,038	2,14	12 Turanbank	54,30
13 Royal Bank	115,444	2,02	13 Unibank	52,42
14 DemirBank	97,788	1,72	14 Texnikabank	46,79
15 AccessBank	86,803	1,52	15 Mugan Bank	37,45
16 Mugan Bank	76,244	1,34	16 Parabank	30,86
17 Bank of Azerbaijan	71,307	1,25	17 IBA	29,34
18 YapiKredi Bank Azerbaijan	70,845	1,24	18 United Credit Bank	29,25
19 Bank Nikoil	65,145	1,14	19 Deka Bank	22,74
20 Rabitabank	63,805	1,12	20 AGBank	20,95
21 Parabank	61,394	1,08	21 Amrahbank	20,16
22 Zamin Bank	45,980	0,81	22 Bank Nikoil	17,54
23 Turanbank	45,502	0,80	23 Bank Standard	16,89
24 Amrahbank	42,945	0,75	24 Kapital Bank	14,59
25 Azer-Turk Bank	30,903	0,54	25 DemirBank	13,37
26 Bank Avrasiya	27,766	0,49	26 Bank Melli Iran - Baku	12,31
27 Azerbaijan Senaye Bank	26,539	0,47	27 Gandjabank	11,63
28 Kredo Bank	15,550	0,27	28 Azerbaijan Senaye Bank	6,16
29 United Credit Bank	13,479	0,24	29 Xalq Bank	5,29
30 Deka Bank	10,573	0,19	30 Kovser Bank	3,06
31 NBC Bank	8,970	0,16	31 Azer-Turk Bank	- 1,30
32 SilkWay Bank	8,252	0,15	32 Rabitabank	- 4,82
33 Atrabank	7,264	0,13	33 AtaBank	- 9,00
34 Gunaybank	7,186	0,13	34 Kredo Bank	- 16,26
35 Bank Melli Iran - Baku	4,754	0,08	35 Eurobank	- 16,88
36 Kovser Bank	3,165	0,06	36 Bank Respublika	- 18,58
37 Gandjabank	3,092	0,05	37 Bank of Azerbaijan	- 23,18
38 Kavkaz Inkishaf Bank	2,268	0,04	38 Gunaybank	- 25,86
39 VTB Azerbaijan	1,931	0,03	39 SilkWay Bank	- 40,24
40 EuroBank	0,448	0,01	40 Kavkaz Inkishaf Bank	- 43,93
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	-	44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	-	47 BTB Bank*	-

Банки	Вклады населения (млн. ман.)	Удельный вес (%)
1 IBA	478,259	20,21
2 Xalq Bank	235,358	9,95
3 Bank Standard	209,480	8,85
4 Kapital Bank	186,797	7,89
5 Unibank	113,294	4,79
6 AGBank	112,960	4,77
7 Bank Respublika	97,333	4,11
8 DemirBank	88,532	3,74
9 AtaBank	83,767	3,54
10 Pasha Bank	82,718	3,49
11 AccessBank	77,572	3,28
12 Royal Bank	75,509	3,19
13 Bank of Azerbaijan	63,856	2,70
14 Parabank	57,756	2,44
15 Bank Nikoil	54,861	2,32
16 Mugan Bank	54,774	2,32
17 Rabitabank	54,421	2,30
18 Zamin Bank	42,579	1,80
19 Turanbank	39,741	1,68
20 Amrahbank	29,005	1,23
21 Bank Avrasiya	26,957	1,14
22 YapiKredi Bank Azerbaijan	14,169	0,60
23 Azer-Turk Bank	12,853	0,55
24 Expressbank	12,180	0,52
25 Deka Bank	9,572	0,41
26 Kredo Bank	9,094	0,38
27 Azerbaijan Senaye Bank	8,896	0,38
28 United Credit Bank	8,835	0,37
29 NBC Bank	7,995	0,34
30 Atrabank	6,302	0,27
31 Gandjabank	2,750	0,12
32 SilkWay Bank	2,639	0,11
33 Bank Melli Iran - Baku	2,359	0,10
34 VTB Azerbaijan	1,548	0,07
35 Kovser Bank	1,307	0,06
36 Kavkaz Inkishaf Bank	0,715	0,03
37 Eurobank	0,242	0,01
38 Texnikabank*	-	-
39 Gunaybank*	-	-
40 Bank of Baku*	-	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	-
42 Birlik Bank*	-	-
43 AFB Bank*	-	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	-
45 Nakhchivan Bank*	-	-
46 Debut Bank*	-	-
47 BTB Bank*	-	-

Банки	Годовая динамика (%)
1 VTB Azerbaijan	7,9 раза
2 Azerbaijan Senaye Bank	207,18
3 NBC Bank	122,33
4 AccessBank	96,17
5 Expressbank	92,27
6 Turanbank	66,95
7 Bank Standard	56,43
8 Atrabank	50,12
9 Royal Bank	49,01
10 Parabank	35,67
11 Kavkaz Inkishaf Bank	30,47
12 DemirBank	27,58
13 Mugan Bank	25,61
14 Amrahbank	25,23
15 AGBank	18,64
16 YapiKredi Bank Azerbaijan	18,19
17 Xalq Bank	17,54
18 United Credit Bank	14,35
19 Eurobank	11,01
20 Gandjabank	10,27
21 Kapital Bank	9,31
22 IBA	- 5,87
23 Bank Respublika	- 7,18
24 Azer-Turk Bank	- 7,55
25 Bank of Azerbaijan	- 26,44
26 Kovser Bank	- 29,73
27 Kredo Bank	- 31,14
28 SilkWay Bank	- 59,95
29 Texnikabank*	-
30 Unibank*	-
31 Rabitabank*	-
32 Zamin Bank*	-
33 Bank Avrasiya*	-
34 Pasha Bank*	-
35 Bank Melli Iran - Baku*	-
36 Bank of Baku*	-
37 Bank Nikoil*	-
38 Deka Bank*	-
39 Gunaybank*	-
40 AtaBank*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-

Банки	Совокупный капитал (млн. AZN)
1 IBA	498,598
2 Pasha Bank	135,521
3 Xalq Bank	83,607
4 AccessBank	77,517
5 Unibank	64,652
6 Kapital Bank	64,115
7 Texnikabank	63,744
8 Bank Respublika	51,948
9 YapiKredi Bank Azerbaijan	49,899
10 DemirBank	48,792
11 Expressbank	45,556
12 Bank of Baku	37,482
13 SilkWay Bank	34,432
14 AGBank	33,553
15 Bank Nikoil	30,595
16 Azerbaijan Senaye Bank	25,940
17 Bank of Azerbaijan	25,378
18 Mugan Bank	25,042
19 AtaBank	23,870
20 Amrahbank	22,130
21 VTB Azerbaijan	22,187
22 Turanbank	22,012
23 Zamin Bank	20,533
24 Bank Avrasiya	20,257
25 Royal Bank	19,393
26 NBC Bank	17,283
27 Kredo Bank	15,962
28 Bank Melli Iran - Baku	14,824
29 Gandjabank	14,809
30 Deka Bank	14,451
31 Parabank	14,008
32 Gunaybank	13,634
33 Rabitabank	13,116
34 Kovser Bank	12,491
35 United Credit Bank	12,380
36 Azer-Turk Bank	12,128
37 Atrabank	10,926
38 Kavkaz Inkishaf Bank	9,085
39 EuroBank	5,592
40 Bank Standard*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-

Банки	Годовая динамика (%)
1 Expressbank	158,53
2 VTB Azerbaijan	104,28
3 SilkWay Bank	58,93
4 AccessBank	36,98
5 Bank of Azerbaijan	31,70
6 Kovser Bank	21,82
7 Bank Melli Iran - Baku	20,42
8 Deka Bank	20,00
9 Parabank	19,22
10 Xalq Bank	18,75
11 Zamin Bank	18,03
12 YapiKredi Bank Azerbaijan	17,48
13 Kredo Bank	14,55
14 Mugan Bank	14,04
15 Bank of Baku	13,08
16 Pasha Bank	11,78
17 IBA	10,28
18 Azerbaijan Senaye Bank	9,96
19 Amrahbank	8,67
20 Turanbank	8,40
21 DemirBank	7,59
22 Texnikabank	6,10
23 Bank Nikoil	5,51
24 Azer-Turk Bank	2,68
25 Atrabank	0,10
26 Gunaybank	- 1,57
27 Rabitabank	- 2,88
28 Bank Avrasiya	- 3,11
29 AtaBank	- 3,96
30 Kavkaz Inkishaf Bank	- 4,79
31 United Credit Bank	- 5,02
32 Kapital Bank	- 5,21
33 NBC Bank	- 5,25
34 AGBank	- 6,08
35 Bank Respublika	- 6,44
36 Royal Bank	- 10,62
37 Gandjabank	- 12,58
38 Eurobank	- 13,29
39 Unibank	- 14,04
40 Bank Standard*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-

Банки	Уставный капитал (млн. AZN)	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	240,000	1 VTB Azerbaijan	204,74
2 Pasha Bank	115,407	2 Expressbank	172,72
3 Bank Standard	75,000	3 AccessBank	109,00
4 Xalq Bank	72,828	4 Bank of Baku	89,00
5 Texnikabank	53,685	5 SilkWay Bank	60,95
6 AccessBank	41,800	6 Bank of Azerbaijan	56,67
7 Unibank	41,592	7 Bank Melli Iran - Baku	46,28
8 Expressbank	41,000	8 Unibank	38,64
9 Bank Respublika	37,459	9 Xalq Bank	36,00
10 SilkWay Bank	32,190	10 Deka Bank	29,65
11 YapiKredi Bank Azerbaijan	31,611	11 Texnikabank	28,70
12 Kapital Bank	30,000	12 Kapital Bank	25,00
13 VTB Azerbaijan	23,815	13 Bank Respublika	22,50
14 Bank of Azerbaijan	23,500	14 IBA	20,00
15 Bank Nikoil	22,500	15 Kovser Bank	19,96
16 Azerbaijan Senaye Bank	22,114	16 Gunaybank	19,57
17 Royal Bank	20,639	17 Zamin Bank	19,15
18 Mugan Bank	20,000	18 YapiKredi Bank Azerbaijan	16,18
19 Bank Avrasiya	20,000	19 Bank Standard	16,17
20 DemirBank	19,000	20 DemirBank	15,85
21 Turanbank	18,500	21 Pasha Bank	15,41
22 AtaBank	16,800	22 Parabank	14,90
23 NBC Bank	16,071	23 Amrahbank	12,21
24 Zamin Bank	15,722	24 AtaBank	12,00
25 AGBank	15,000	25 Mugan Bank	11,11
26 Gandjabank	15,000	26 Azerbaijan Senaye Bank	10,57
27 Bank Melli Iran - Baku	14,631	27 Azer-Turk Bank	9,91
28 Amrahbank	14,387	28 Turanbank	8,82
29 Kredo Bank	13,040	29 Royal Bank	3,65
30 Gunaybank	13,024	30 NBC Bank	3,03
31 Bank of Baku	12,852	31 Rabitabank	1,04
32 Deka Bank	12,439	32 Bank Avrasiya	0,00
33 United Credit Bank	12,108	33 Kredo Bank	0,00
34 Kovser Bank	12,020	34 Bank Nikoil	0,00
35 Parabank	11,570	35 AGBank	0,00
36 Azer-Turk Bank	10,991	36 Atrabank	0,00
37 Atrabank	10,425	37 Gandjabank	0,00
38 Rabitabank	10,104	38 United Credit Bank	0,00
39 Kavkaz Inkishaf Bank	10,000	39 Kavkaz Inkishaf Bank	0,00
40 Eurobank	8,591	40 Eurobank	0,00
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 BTB Bank*	-

Банки	Доходы (млн. AZN)	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	280,152	1 Expressbank	116,79
2 AccessBank	66,340	2 Kredo Bank	77,36
3 Kapital Bank	51,433	3 SilkWay Bank	68,84
4 Texnikabank	46,416	4 Mugan Bank	56,05
5 Xalq Bank	41,236	5 Pasha Bank	51,33
6 Bank of Baku	36,151	6 VTB Azerbaijan	45,08
7 Unibank	32,762	7 Parabank	44,26
8 DemirBank	30,011	8 Azerbaijan Senaye Bank	41,15
9 AGBank	29,481	9 YapiKredi Bank Azerbaijan	40,93
10 Pasha Bank	29,448	10 Xalq Bank	39,26
11 Bank Respublika	26,481	11 Eurobank	31,72
12 Bank Nikoil	22,208	12 Turanbank	29,80
13 Royal Bank	22,032	13 Bank of Baku	27,82
14 Mugan Bank	17,250	14 Zamin Bank	23,42
15 AtaBank	16,742	15 Royal Bank	16,28
16 Zamin Bank	15,806	16 Gandjabank	16,12
17 YapiKredi Bank Azerbaijan	14,573	17 Amrahbank	15,03
18 Parabank	13,884	18 Bank Melli Iran - Baku	12,19
19 Bank of Azerbaijan	12,715	19 Kapital Bank	11,93
20 Expressbank	11,477	20 United Credit Bank	9,41
21 Turanbank	11,308	21 Azer-Turk Bank	5,15
22 Rabitabank	10,894	22 AGBank	3,07
23 Amrahbank	10,456	23 DemirBank	2,12
24 Azerbaijan Senaye Bank	8,878	24 Rabitabank	1,44
25 Kredo Bank	7,192	25 Gunaybank	1,37
26 NBC Bank	6,788	26 Atrabank	- 1,78
27 Azer-Turk Bank	5,763	27 NBC Bank	- 4,60
28 SilkWay Bank	5,337	28 Texnikabank	- 5,90
29 United Credit Bank	4,221	29 IBA	- 6,79
30 Gunaybank	4,144	30 Kavkaz Inkishaf Bank	- 6,98
31 Deka Bank	3,776	31 Deka Bank	- 7,02
32 Bank Melli Iran - Baku	3,259	32 Bank of Azerbaijan	- 8,30
33 Gandjabank	3,054	33 Kovser Bank	- 10,04
34 Bank Avrasiya	2,978	34 AtaBank	- 12,78
35 Atrabank	2,379	35 Unibank	- 20,83
36 VTB Azerbaijan	2,375	36 Bank Avrasiya	- 26,63
37 Kovser Bank	1,560	37 Bank Nikoil	- 28,22
38 EuroBank	1,445	38 Bank Respublika	- 51,77
39 Kavkaz Inkishaf Bank	1,067	39 AccessBank*	-
40 Bank Standard*	-	40 Bank Standard*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 BTB Bank*	-

Банки	Расходы (млн. AZN)	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	184,869	1 Gunaybank	175,39
2 Kapital Bank	48,258	2 Pasha Bank	163,69
3 AccessBank	45,792	3 VTB Azerbaijan	163,43
4 Texnikabank	38,208	4 Expressbank	130,87
5 Unibank	36,979	5 Xalq Bank	109,35
6 Xalq Bank	34,312	6 Gandjabank	109,34
7 DemirBank	28,224	7 SilkWay Bank	90,21
8 AGBank	28,054	8 Bank Melli Iran - Baku	83,51
9 Bank Respublika	27,257	9 Kredo Bank	69,53
10 Bank of Baku	25,358	10 Bank of Azerbaijan	44,34
11 Royal Bank	23,522	11 Mugan Bank	41,99
12 Bank of Azerbaijan	21,926	12 Parabank	37,93
13 Bank Nikoil	21,220	13 Azerbaijan Senaye Bank	34,72
14 Pasha Bank	19,724	14 Turanbank	32,49
15 AtaBank	15,996	15 Royal Bank	30,82
16 Mugan Bank	14,971	16 YapiKredi Bank Azerbaijan	27,48
17 Zamin Bank	13,496	17 Kapital Bank	27,21
18 Parabank	12,785	18 Azer-Turk Bank	26,90
19 Rabitabank	10,938	19 Zamin Bank	26,24
20 Amrahbank	8,685	20 United Credit Bank	25,62
21 Turanbank	8,518	21 NBC Bank	19,66
22 YapiKredi Bank Azerbaijan	8,234	22 Bank of Baku	15,32
23 Azerbaijan Senaye Bank	7,628	23 Amrahbank	15,06
24 Expressbank	7,547	24 AGBank	14,01
25 Kredo Bank	6,793	25 DemirBank	13,15
26 NBC Bank	6,702	26 Dek Bank	9,11
27 United Credit Bank	5,521	27 Rabitabank	7,23
28 VTB Azerbaijan	4,984	28 IBA	5,81
29 Azer-Turk Bank	4,779	29 AtaBank	2,30
30 Gandjabank	4,122	30 Bank Avrasiya	0,68
31 SilkWay Bank	3,652	31 Atrabank	- 0,34
32 Bank Melli Iran - Baku	3,551	32 Texnikabank	- 3,86
33 Bank Avrasiya	3,242	33 Unibank	- 4,12
34 Gunaybank	3,145	34 Eurobank	- 10,70
35 Atrabank	2,369	35 Kovser Bank	- 13,35
36 Dek Bank	2,131	36 Kavkaz Inkishaf Bank	- 29,51
37 Kovser Bank	1,480	37 Bank Nikoil	- 29,67
38 Kavkaz Inkishaf Bank	1,457	38 Bank Respublika	- 41,88
39 EuroBank	0,768	39 AccessBank*	-
40 Bank Standard*	-	40 Bank Standard*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 BTB Bank*	-

- Убыток Bank of Azerbaijan за отчетный год вырос в 7 раз и составил 9,211 млн. манатов.
- Прибыль Bank Azerbaijan по итогам января-сентября составила 839 тыс. манатов, по итогам аналогичного периода этого года - убыток в размере 264 тыс. манатов.

- Убыток Royal Bank по итогам января-сентября этого года составил 1,490 млн. манатов, в то время как годом ранее прибыль составила 966 млн. манатов.
- Убыток United Credit Bank по итогам января-сентября этого года составил 1,336 млн. манатов, годом ранее наблюдалась прибыль в размере 537 тыс. манатов.

- Убыток Kavkaz Inkishaf Bank в январе-сентябре этого года составил 389 тыс. манатов, что на 57,7% меньше показателя трех кварталов прошлого года.
- Убыток Rabitabank по итогам января-сентября этого года составил 44 тыс. манатов, в то время как годом ранее была прибыль в размере 315 тыс. манатов.

Банки	Прибыль/убыток (млн. AZN)	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	95,283	1 Kredo Bank	731,25
2 AccessBank	20,548	2 Mugan Bank	346,86
3 Bank of Baku	10,793	3 Kovser Bank	213,73
4 Pasha Bank	9,724	4 Parabank	209,58
5 Texnikabank	8,208	5 Eurobank	185,65
6 Xalq Bank	6,924	6 Expressbank	94,07
7 YapiKredi Bank Azerbaijan	6,339	7 Bank of Baku	71,51
8 Expressbank	3,930	8 YapiKredi Bank Azerbaijan	63,29
9 Kapital Bank	3,175	9 AccessBank	44,57
10 Turanbank	2,789	10 SilkWay Bank	35,78
11 Zamin Bank	2,310	11 Bank Nikoil	28,65
12 Mugan Bank	2,279	12 Turanbank	22,16
13 DemirBank	1,787	13 Amrahbank	14,85
14 Amrahbank	1,771	14 Zamin Bank	9,22
15 SilkWay Bank	1,685	15 Texnikabank	- 14,33
16 Dek Bank	1,644	16 Pasha Bank	- 18,83
17 AGBank	1,427	17 Dek Bank	- 22,01
18 Azerbaijan Senaye Bank	1,250	18 IBA	- 24,29
19 Parabank	1,099	19 Azer-Turk Bank	- 42,57
20 Gunaybank	0,999	20 Xalq Bank	- 47,63
21 Bank Nikoil	0,988	21 DemirBank	- 59,77
22 Azer-Turk Bank	0,985	22 Kapital Bank	- 60,38
23 AtaBank	0,746	23 AGBank	- 64,30
24 EuroBank	0,677	24 Gunaybank	- 66,09
25 Kredo Bank	0,399	25 Atrabank	- 77,78
26 NBC Bank	0,086	26 AtaBank	- 79,04
27 Kovser Bank	0,080	27 NBC Bank	- 94,32
28 Atrabank	0,010	28 Bank of Azerbaijan**	-
29 Rabitabank	- 0,044	29 Bank Avrasiya**	-
30 Bank Avrasiya	- 0,264	30 Royal Bank**	-
31 Bank Melli Iran - Baku	- 0,292	31 United Credit Bank**	-
32 Kavkaz Inkishaf Bank	- 0,389	32 Kavkaz Inkishaf Bank**	-
33 Bank Respublika	- 0,776	33 Rabitabank**	-
34 Gandjabank	- 1,068	34 Unibank**	-
35 United Credit Bank	- 1,300	35 Azerbaijan Senaye Bank**	-
36 Royal Bank	- 1,490	36 Bank Melli Iran - Baku**	-
37 VTB Azerbaijan	- 2,609	37 Gandjabank**	-
38 Unibank	- 4,217	38 Bank Respublika**	-
39 Bank of Azerbaijan	- 9,211	39 VTB Azerbaijan**	-
40 Bank Standard*	-	40 Bank Standard*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 BTB Bank*	-

- Убыток Unibank за январь-сентябрь этого года составил 4,217 млн. манатов, в то время как годом ранее была прибыль в размере 2,813 млн. манатов.
- Прибыль Azerbaijan Senaye Bank по итогам января-сентября этого года составила 1,250 млн. манатов, хотя в январе-сентябре убыток составил 293 тыс. манатов.

- Убыток Bank Melli Iran-Baku в январе-сентябре этого года составил 292 тыс. манатов, прибыль за аналогичный период прошлого года была на уровне 970 тыс. манатов.
- Убыток Kavkaz Inkishaf Bank за три квартала этого года составил 1,068 тыс. манатов, в то время как годом ранее наблюдалась прибыль в размере 315 тыс. манатов.

- Убыток Bank Respublika за январь-сентябрь этого года составил 776 тыс. манатов, в то время как за три квартала прошлого года наблюдалась прибыль в размере 810 тыс. манатов.
- Убыток VTB Azerbaijan по итогам трех кварталов этого года составил 2,609 млн. манатов, что в 30,2 раза больше показателя за аналогичный период прошлого года.

Банки	Количество филиалов	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	240,000	1 AtaBank	4
2 Pasha Bank	115,407	2 Mugan Bank	3
3 Bank Standard	75,000	3 Xalq Bank	3
4 Xalq Bank	72,828	4 Expressbank	2
5 Texnikabank	53,685	5 Rabitabank	2
6 AccessBank	41,800	6 Azer-Turk Bank	2
7 Unibank	41,592	7 Bank Nikoil	2
8 Expressbank	41,000	8 Royal Bank	1
9 Bank Respublika	37,459	9 Parabank	1
10 SilkWay Bank	32,190	10 Atrabank	1
11 YapiKredi Bank Azerbaijan	31,611	11 Bank of Baku	1
12 Kapital Bank	30,000	12 YapiKredi Bank Azerbaijan	1
13 VTB Azerbaijan	23,815	13 Dekabank	1
14 Bank of Azerbaijan	23,500	14 AGBank	0
15 Bank Nikoil	22,500	15 Bank Standard	0
16 Azerbaijan Senaye Bank	22,114	16 Kapital Bank	0
17 Royal Bank	20,639	17 Azerbaijan Senaye Bank	0
18 Mugan Bank	20,000	18 Unibank	0
19 Bank Avrasiya	20,000	19 Kredo Bank	0
20 DemirBank	19,000	20 IBA	0
21 Turanbank	18,500	21 Bank Avrasiya	0
22 AtaBank	16,800	22 Texnikabank	0
23 NBC Bank	16,071	23 SilkWay Bank	0
24 Zamin Bank	15,722	24 NBC Bank	0
25 AGBank	15,000	25 Gandjabank	0
26 Gandjabank	15,000	26 United Credit Bank	0
27 Bank Melli Iran - Baku	14,631	27 DemirBank	0
28 Amrahbank	14,387	28 Turanbank	0
29 Kredo Bank	13,040	29 Gunaybank	0
30 Gunaybank	13,024	30 Kavkaz Inkishaf Bank	0
31 Bank of Baku	12,852	31 Eurobank	0
32 Dekabank	12,439	32 Kovser Bank	0
33 United Credit Bank	12,108	33 Zamin Bank	0
34 Kovser Bank	12,020	34 Amrahbank	-1
35 Parabank	11,570	35 Bank Respublika	-1
36 Azer-Turk Bank	10,991	36 Bank of Azerbaijan	-8
37 Atrabank	10,425	37 Bank Melli Iran - Baku**	-
38 Rabitabank	10,104	38 VTB Azerbaijan**	-
39 Kavkaz Inkishaf Bank	10,000	39 Pasha Bank**	-
40 Eurobank	8,591	40 Azerbaijan Kredit Bank*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 AccessBank	-
42 Birlik Bank*	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 BTB Bank*	-

Банки	Количество банкоматов	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	600	1 Kapital Bank	61
2 Kapital Bank	375	2 Expressbank	25
3 Bank Standard	77	3 Bank Standard	23
4 Unibank	63	4 IBA	13
5 Texnikabank	57	5 Texnikabank	11
6 AGBank	55	6 Amrahbank	10
7 AtaBank	52	7 Parabank	7
8 Bank Respublika	44	8 Azerbaijan Senaye Bank	6
9 DemirBank	44	9 Zamin Bank	6
10 Mugan Bank	35	10 Mugan Bank	5
11 Zamin Bank	34	11 SilkWay Bank	5
12 Royal Bank	31	12 Rabitabank	3
13 AccessBank	29	13 Azer-Turk Bank	3
14 Azerbaijan Senaye Bank	29	14 YapiKredi Bank Azerbaijan	3
15 Expressbank	28	15 Turanbank	3
16 Bank of Azerbaijan	28	16 Bank Melli Iran - Baku	3
17 Xalq Bank	28	17 AtaBank	3
18 Rabitabank	27	18 Royal Bank	2
19 Bank of Baku	24	19 DemirBank	2
20 Bank Nikoil	24	20 Bank of Azerbaijan	2
21 Amrahbank	22	21 Bank Nikoil	2
22 SilkWay Bank	19	22 Bank Avrasiya	2
23 Parabank	17	23 NBC Bank	1
24 YapiKredi Bank Azerbaijan	17	24 Unibank	1
25 Atrabank	13	25 Bank Respublika	0
26 Turanbank	12	26 AGBank	0
27 Pasha Bank	9	27 Kredo Bank	0
28 Azer-Turk Bank	7	28 Gandjabank	0
29 NBC Bank	6	29 United Credit Bank	0
30 Gandjabank	6	30 Atrabank	0
31 Kredo Bank	5	31 Dekabank	0
32 United Credit Bank	5	32 Kovser Bank	0
33 Bank Avrasiya	4	33 Xalq Bank	-1
34 Bank Melli Iran - Baku	4	34 Bank of Baku	-1
35 Dekabank	1	35 Gunaybank**	-
36 Kovser Bank	1	36 Kavkaz Inkishaf Bank**	-
37 Gunaybank	0	37 VTB Azerbaijan**	-
38 Kavkaz Inkishaf Bank	0	38 Eurobank**	-
39 VTB Azerbaijan	0	39 Pasha Bank**	-
40 Eurobank	0	40 AccessBank*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 BTB Bank*	-

** у этих банков нет АТМ

Банки	Количество POS-терминалов	Банки	Годовая динамика (%)
1 IBA	2 882	1 IBA	165
2 Zamin Bank	1 891	2 United Credit Bank	32
3 Kapital Bank	417	3 Azerbaijan Senaye Bank	27
4 Bank Standard	407	4 Rabitabank	26
5 AGBank	385	5 Royal Bank	16
6 AtaBank	286	6 SilkWay Bank	15
7 Azerbaijan Senaye Bank	282	7 Bank of Azerbaijan	15
8 Bank Respublika	259	8 YapiKredi Bank Azerbaijan	14
9 DemirBank	256	9 Bank Nikoil	13
10 Unibank	210	10 Parabank	11
11 Texnikabank	207	11 Kapital Bank	11
12 Bank of Baku	185	12 Xalq Bank	9
13 Bank of Azerbaijan	162	13 Expressbank	7
14 Parabank	140	14 Mugan Bank	7
15 Rabitabank	129	15 Amrahbank	6
16 Royal Bank	113	16 Azer-Turk Bank	6
17 YapiKredi Bank Azerbaijan	80	17 Bank Respublika	4
18 Turanbank	73	18 Dekabank	3
19 Mugan Bank	70	19 AGBank	2
20 Bank Nikoil	60	20 NBC Bank	2
21 Amrahbank	54	21 Bank Avrasiya	1
22 AccessBank	51	22 Turanbank	0
23 Pasha Bank	50	23 Zamin Bank	0
24 NBC Bank	46	24 Bank Melli İran - Baku	0
25 Xalq Bank	44	25 Gandjabank	0
26 Kredo Bank	44	26 Gunaybank	0
27 United Credit Bank	39	27 AtaBank	-2
28 Atrabank	37	28 DemirBank	-3
29 SilkWay Bank	24	29 Atrabank	-3
30 Azer-Turk Bank	22	30 Kredo Bank	-11
31 Bank Avrasiya	22	31 Bank of Baku	-16
32 Dekabank	16	32 Unibank	-18
33 Gandjabank	14	33 Bank Standard	-23
34 Expressbank	8	34 Texnikabank	-120
35 Bank Melli İran - Baku	1	35 Kavkaz İnkişaf Bank**	-
36 Gunaybank	1	36 VTB Azerbaijan**	-
37 Kavkaz İnkişaf Bank	0	37 Eurobank**	-
38 VTB Azerbaijan	0	38 Kovser Bank**	-
39 Eurobank	0	39 Pasha Bank*	-
40 Kovser Bank	0	40 AccessBank*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 BTB Bank*	-

** у этих банков нет POS-терминалов.

BİZNESİNİZİ İRƏLİ GÖTÜRMƏK İSTƏYİRSİNİZ?

Şirkətinizin fəaliyyəti zamanı əlavə maliyyə dəstəyinə ehtiyac duyarsınızsa, lazımi biznes kreditini ən uyğun şərtlərlə bankımızdan ala bilərsiniz.

Biznesə dəstək krediti

0% 18-dən başlayaraq 250.000 AZN-ə qədər 24 aya qədər

Ticarət məqsədli Avto-nəqliyat krediti

0% 20 ilə 100.000 AZN-ə qədər 36 aya qədər

BAŞ OFIS

Zərifə Əliyeva küç. 3
AZ1005, Bakı, Azərbaycan
Telefon : (+994 12) 493 14 16
Faks : (+994 12) 493 84 50

Dənəgül Filialı

Ziya Bünyadov pr.,
2084-cü məhəllə, AZ1028, Bakı
Telefon : (+994 12) 447 13 78
Faks : (+994 12) 447 13 77

Park Bulvar Filialı

Nəfçilər pr.,
Dənizkənarı Bulvarı, Bakı
Telefon : (+994 12) 598 71 68
Faks : (+994 12) 598 71 67

Tabriz Filialı

Tabriz küç. 66A
AZ1072, Bakı
Telefon : (+994 12) 496 91 28
Faks : (+994 12) 496 91 29

Gəncə Filialı

Nizami rayonu, Şeyx Bəhəddin
küç. 40, AZ2003, Gəncə
Telefon : (+994 22) 56 16 56
Faks : (+994 22) 52 35 53

Elmlər Akademiyası Filialı

Hüseyn Cavid pr., 566-cı
məhəllə, bina 52, AZ1141 Bakı
Telefon : (+994 12) 510 17 70
Faks : (+994 12) 510 03 94

Mətbuat Filialı

H. Zərdəbi küç. 78
AZ1122 Bakı
Telefon : (+994 12) 447 62 50
Faks : (+994 12) 447 50 62

Sumqayıt Filialı

Sübh küç. 21/31
AZ2006, Sumqayıt
Telefon : (+994 18) 644 06 52
Faks : (+994 18) 644 69 37

İmişli Filialı

Səbir Fətəliyev küç. 45.
AZ3000, İmişli
Telefon : (+994 154) 6 61 29
Faks : (+994 154) 6 61 37



	Банки	Клиенты		
		Всего	Юрид. Лица	Физ. Лица
1	IBA	986 979	30 163	956 816
2	Bank Standard	112 234	2 570	109 664
3	AGBank	90 062	4 395	85 667
4	Bank Nikoil	81 960	2 371	79 589
5	Bank Respublika	71 931	4 171	67 760
6	Zamin Bank	67 879	7 575	60 304
7	Royal Bank	52 019	2 025	49 994
8	DemirBank	45 801	1 445	44 356
9	Mugan Bank	40 289	5 197	35 092
10	Amrahbank	36 750	3 550	33 200
11	Rabitabank	35 404	880	34 524
12	Expressbank	30 790	320	30 470
13	Kredo Bank	25 256	2 603	22 653
14	YapiKredi Bank Azerbaijan	24 575	1 510	23 065
15	Azerbaijan Senaye Bank	24 202	2 492	21 710
16	Parabank	21 512	7 569	13 943
17	Azer-Turk Bank	17 460	1 018	16 442
18	Xalq Bank	14 929	922	14 007
19	Bank of Azerbaijan	14 920	2 209	12 711
20	Turanbank	13 282	644	12 638
21	NBC Bank	10 710	286	10 424
22	Bank Melli Iran - Baku	9 375	418	8 957
23	Atrabank	6 560	1 082	5 478
24	SilkWay Bank	5 546	170	5 376
25	Kavkaz Inkishaf Bank	4 522	532	3 990
26	Gunaybank	2 528	-	-
27	Gandjabank	2 233	277	1 956
28	Eurobank	1 469	960	509
29	Bank Avrasiya	1 387	132	1 255
30	Kovser Bank	1 340	294	1 046
31	VTB Azerbaijan	621	118	503
32	Unibank*	-	-	-
33	Bank of Baku*	-	-	-
34	AccessBank*	-	-	-
35	Pasha Bank*	-	-	-
36	United Credit Bank*	-	-	-
37	AtaBank*	-	-	-
38	Deka Bank*	-	-	-
39	Kapital Bank*	-	-	-
40	Texnikabank*	-	-	-
41	Azerbaijan Kredit Bank*	-	-	-
42	Birlik Bank*	-	-	-
43	AFB Bank*	-	-	-
44	Pakistan Milli Bank - Baku*	-	-	-
45	Nakhchivan Bank*	-	-	-
46	Debut Bank*	-	-	-
47	BTB Bank*	-	-	-

	Банки	Годовая динамика (%)		
		Всего	Юрид. Лица	Физ. Лица
1	VTB Azerbaijan	435,35	162,22	608,45
2	Kovser Bank	186,33	36,11	315,08
3	Expressbank	102,50	392,31	101,26
4	Turanbank	88,83	2,06	97,38
5	NBC Bank	47,58	25,99	48,28
6	YapiKredi Bank Azerbaijan	43,52	1,14	47,57
7	Azerbaijan Senaye Bank	39,99	261,68	30,78
8	Mugan Bank	37,10	8,47	42,67
9	Xalq Bank	36,74	-16,71	42,76
10	Kavkaz Inkishaf Bank	33,47	3,30	38,88
11	Kredo Bank	22,76	16,26	23,56
12	Royal Bank	20,88	22,28	20,82
13	Bank Standard	18,97	27,23	18,79
14	Eurobank	17,05	11,50	29,19
15	Amrahbank	14,78	-9,18	18,07
16	Gandjabank	13,24	28,24	11,39
17	AGBank	11,38	2,64	11,87
18	DemirBank	8,65	-10,86	9,44
19	Bank of Azerbaijan	6,56	6,00	6,65
20	Parabank	6,54	19,86	0,48
21	Gunaybank	3,65	-	-
22	Atrabank	-1,24	0,75	-1,62
23	Bank Respublika	-8,93	13,01	-10,01
24	SilkWay Bank	-36,24	-78,56	-31,99
25	IBA *	-	-	-
26	Pasha Bank*	-	-	-
27	Rabitabank*	-	-	-
28	Bank Nikoil*	-	-	-
29	Zamin Bank*	-	-	-
30	AtaBank*	-	-	-
31	AccessBank*	-	-	-
32	Bank Avrasiya*	-	-	-
33	Azer-Turk Bank*	-	-	-
34	Unibank*	-	-	-
35	Bank Melli Iran - Baku*	-	-	-
36	Bank of Baku*	-	-	-
37	United Credit Bank*	-	-	-
38	Deka Bank*	-	-	-
39	Kapital Bank*	-	-	-
40	Texnikabank*	-	-	-
41	Azerbaijan Kredit Banku*	-	-	-
42	Birlik Bank*	-	-	-
43	AFB Bank*	-	-	-
44	Pakistan Milli Bank - Baku*	-	-	-
45	Nakhchivan Bank*	-	-	-
46	Debut Bank*	-	-	-
47	BTB Bank*	-	-	-

	Банки	Карты, всего	Дебитные	Кредитные
1	Kapital Bank	1 893 319	-	-
2	IBA	1 739 932	1 713 596	26 336
3	AGBank	31 960	24 241	7 719
4	Royal Bank	27 767	25 333	2 434
5	Expressbank	27 028	27 020	8
6	Bank Standard	26 771	19 646	7 125
7	Zamin Bank	24 656	23 914	742
8	DemirBank	23 443	17 139	6 304
9	Unibank	19 643	-	-
10	AccessBank	19 157	-	-
11	AtaBank	17 774	16 832	942
12	Azerbaijan Senaye Bank	14 458	13 261	1 197
13	Bank Nikoil	11 143	10 813	330
14	Mugan Bank	8 534	7 693	841
15	Xalq Bank	8 063	7 016	1 047
16	Rabitabank	7 138	4 852	2 286
17	Bank of Azerbaijan	6 801	4 798	2 003
18	SilkWay Bank	5 343	5 321	23
19	Turanbank	5 140	4 109	1 031
20	YapiKredi Bank Azerbaijan	4 365	2 856	1 509
21	Parabank	4 248	1 202	3 046
22	Amrahbank	3 450	3 287	169
23	Azer-Turk Bank	1 487	-	-
24	NBC Bank	1 409	668	741
25	United Credit Bank	989	766	223
26	Atrabank	884	761	123
27	Bank Avrasiya	831	459	372
28	Kovser Bank	617	617	-
29	Gandjabank	537	537	-
30	Pasha Bank	447	468	-
31	Kredo Bank	402	351	51
32	Bank Melli İran – Baku	141	123	18
33	Texnikabank*	-	-	-
34	Bank Respublika*	-	-	-
35	Bank of Baku*	-	-	-
36	Deka Bank*	-	-	-
37	Gunaybank*	-	-	-
38	Kavkaz İnkişaf Bank*	-	-	-
39	VTB Azerbaijan*	-	-	-
40	Eurobank*	-	-	-
41	Azerbaijan Kredit Bank*	-	-	-
42	Birlik Bank*	-	-	-
43	AFB Bank*	-	-	-
44	Pakistan Milli Bank – Baku*	-	-	-
45	Nakhchivan Bank*	-	-	-
46	Debut Bank*	-	-	-
47	BTB Bank*	-	-	-

Банки		Головная динамика (%)		
		Карты, всего	Дебитные	Кредитные
1	Expressbank	209,35	209,26	800
2	Royal Bank	201,42	242,62	33,88
3	Kredo Bank	136,47	170,00	27,50
4	Turanbank	104,37	84,01	265,60
5	United Credit Bank *	57,48	50,49	87,40
6	Azerbaijan Senaye Bank	54,17	51,42	93,07
7	Parabank	52,70	-31,00	192,89
8	Atrabank	31,55	38,87	-0,81
9	Bank of Azerbaijan	27,48	16,32	65,54
10	Mugan Bank	24,49	28,78	-4,54
11	SilkWay Bank	13,75	13,45	228,57
12	AGBank	10,11	20,99	-14,14
13	Bank Standard	8,08	-0,22	40,23
14	YapiKredi Bank Azerbaijan	7,80	-16,73	143,78
15	Kapital Bank	2,55	-	-
16	Amrahbank	2,47	9,20	-52,66
17	DemirBank	-5,51	-12,77	22,08
18	NBC Bank	-24,41	-39,00	-3,64
19	Xalq Bank	-40,87	498,64	-91,60
20	Unibank*	-	-	-
21	AccessBank*	-	-	-
22	Zamin Bank*	-	-	-
23	IBA *	-	-	-
24	Bank Respublika*	-	-	-
25	Bank Nikoil*	-	-	-
26	Texnikabank*	-	-	-
27	Rabitabank*	-	-	-
28	Pasha Bank*	-	-	-
29	Bank of Baku*	-	-	-
30	AtaBank*	-	-	-
31	Bank Avrasiya*	-	-	-
32	Azer-Turk Bank*	-	-	-
33	Bank Melli İran – Baku*	-	-	-
34	Gandjabank*	-	-	-
35	Deka Bank*	-	-	-
36	Gunaybank*	-	-	-
37	Kavkaz İnkişaf Bank*	-	-	-
38	VTB Azerbaijan*	-	-	-
39	Eurobank*	-	-	-
40	Kovser Bank*	-	-	-
41	Azerbaijan Kredit Bank*	-	-	-
42	Birlik Bank*	-	-	-
43	AFB Bank*	-	-	-
44	Pakistan Milli Bank – Baku*	-	-	-
45	Nakhchivan Bank*	-	-	-
46	Debut Bank*	-	-	-
47	BTB Bank*	-	-	-

Банки	Количество работников	Банки	Годовая динамика (%)
1 Kapital Bank	2 347	1 VTB Azerbaijan	117,07
2 IBA	1 211	2 Expressbank	42,06
3 AccessBank	1 187	3 Xalq Bank	38,65
4 DemirBank	625	4 Parabank	30,28
5 Texnikabank	622	5 Pasha Bank	22,09
6 Royal Bank	614	6 United Credit Bank	21,88
7 Unibank	611	7 YapiKredi Bank Azerbaijan	21,05
8 Zamin Bank	535	8 Bank Nikoil	18,19
9 Bank Respublika	501	9 Azer-Turk Bank	16,83
10 AGBank	486	10 SilkWay Bank	14,29
11 Bank of Baku	478	11 Unibank	13,78
12 Mugan Bank	465	12 DemirBank	12,61
13 Parabank	426	13 Turanbank	12,44
14 Bank Standard	413	14 Deka Bank	11,69
15 Xalq Bank	391	15 Mugan Bank	11,51
16 Bank Nikoil	351	16 Zamin Bank	9,86
17 Rabitabank	330	17 Texnikabank	9,70
18 Amrahbank	319	18 Kredo Bank	8,97
19 AtaBank	283	19 Bank Melli İran – Baku	8,70
20 Bank of Azerbaijan	281	20 AGBank	8,00
21 Turanbank	217	21 Eurobank	7,14
22 Expressbank	179	22 Royal Bank	5,50
23 Atrabank	178	23 Bank Respublika	5,25
24 Kredo Bank	170	24 AtaBank	5,21
25 Azerbaijan Senaye Bank	154	25 Atrabank	4,71
26 NBC Bank	147	26 Bank of Baku	1,92
27 YapiKredi Bank Azerbaijan	138	27 Rabitabank	1,54
28 Azer-Turk Bank	118	28 Azerbaijan Senaye Bank	1,32
29 United Credit Bank	117	29 NBC Bank	0,00
30 Pasha Bank	105	30 Gunaybank	0,00
31 SilkWay Bank	104	31 Kovser Bank	0,00
32 VTB Azerbaijan	89	32 Bank Avrasiya	- 2,22
33 Deka Bank	86	33 Bank Standard	- 2,36
34 Gandjabank	73	34 IBA	- 2,42
35 Kavkaz İnkishaf Bank	56	35 Kapital Bank	- 5,10
36 Bank Avrasiya	44	36 Amrahbank	- 5,90
37 Gunaybank	39	37 Gandjabank	- 6,41
38 Eurobank	30	38 Kavkaz İnkishaf Bank	- 8,20
39 Bank Melli İran – Baku	25	39 Bank of Azerbaijan	- 27,01
40 Kovser Bank	25	40 AccessBank*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank – Baku*	-	44 Pakistan Milli Bank – Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 BTB Bank*	-

Банки	Среднемесячная зарплата (AZN)	Банки	Годовая динамика (%)
1 YapiKredi Bank Azerbaijan	1 819	1 Bank Melli İran – Baku	170,67
2 Bank Melli İran – Baku	1 218	2 NBC Bank	67,85
3 SilkWay Bank	1 071	3 YapiKredi Bank Azerbaijan	26,06
4 AGBank	940	4 SilkWay Bank	25,70
5 Gandjabank	691	5 Eurobank	13,21
6 Amrahbank	648	6 Kapital Bank	12,96
7 NBC Bank	616	7 Amrahbank	12,50
8 Kapital Bank	558	8 Gandjabank	9,34
9 Royal Bank	548	9 AGBank	9,30
10 Rabitabank	500	10 Royal Bank	7,45
11 Parabank	489	11 Kredo Bank	5,11
12 Atrabank	384	12 Parabank	3,82
13 Gunaybank	300	13 Gunaybank	0,00
14 EuroBank	300	14 Atrabank	- 7,02
15 Kredo Bank	288	15 Rabitabank	- 28,47
16 IBA *	-	16 Unibank*	-
17 Texnikabank*	-	17 DemirBank*	-
18 Unibank*	-	18 Bank Respublika*	-
19 DemirBank*	-	19 Pasha Bank*	-
20 Turanbank*	-	20 Bank of Baku*	-
21 Bank Respublika*	-	21 AtaBank*	-
22 Pasha Bank*	-	22 Zamin Bank*	-
23 Bank of Baku*	-	23 Expressbank*	-
24 AtaBank*	-	24 Mugan Bank*	-
25 Zamin Bank*	-	25 Bank Nikoil*	-
26 Expressbank*	-	26 AccessBank*	-
27 Mugan Bank*	-	27 Bank Standard*	-
28 Bank Nikoil*	-	28 Bank of Azerbaijan*	-
29 Bank Standard*	-	29 Turanbank*	-
30 AccessBank*	-	30 Azerbaijan Senaye Bank*	-
31 Bank of Azerbaijan*	-	31 Xalq Bank*	-
32 Xalq Bank*	-	32 Bank Avrasiya*	-
33 Azerbaijan Senaye Bank*	-	33 Azer-Turk Bank*	-
34 Bank Avrasiya*	-	34 IBA *	-
35 Azer-Turk Bank*	-	35 Texnikabank*	-
36 United Credit Bank*	-	36 United Credit Bank*	-
37 Deka Bank*	-	37 Deka Bank*	-
38 Kavkaz İnkishaf Bank*	-	38 Kavkaz İnkishaf Bank*	-
39 VTB Azerbaijan*	-	39 VTB Azerbaijan*	-
40 Kovser Bank*	-	40 Kovser Bank*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank – Baku*	-	44 Pakistan Milli Bank – Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 BTB Bank*	-

Банки	ROA	Банки	ROE
1 AccessBank	0,0546	1 Bank of Baku	0,2852
2 Bank of Baku	0,0472	2 AccessBank	0,2651
3 Deka Bank	0,0452	3 IBA	0,1911
4 YapiKredi Bank Azerbaijan	0,0370	4 Texnikabank	0,1288
5 SilkWay Bank	0,0336	5 YapiKredi Bank Azerbaijan	0,1270
6 Gunaybank	0,0283	6 Turanbank	0,1267
7 Eurobank	0,0272	7 Eurobank	0,1211
8 Pasha Bank	0,0255	8 Deka Bank	0,1138
9 Turanbank	0,0221	9 Zamin Bank	0,1125
10 Amrahbank	0,0210	10 Mugan Bank	0,0910
11 Expressbank	0,0194	11 Expressbank	0,0863
12 IBA	0,0187	12 Xalq Bank	0,0828
13 Azer-Turk Bank	0,0184	13 Azer-Turk Bank	0,0812
14 Texnikabank	0,0174	14 Amrahbank	0,0800
15 Xalq Bank	0,0135	15 Parabank	0,0785
16 Mugan Bank	0,0118	16 Gunaybank	0,0733
17 Azerbaijan Senaye Bank	0,0112	17 Pasha Bank	0,0718
18 Zamin Bank	0,0107	18 Kapital Bank	0,0495
19 Parabank	0,0102	19 SilkWay Bank	0,0489
20 DemirBank	0,0060	20 Azerbaijan Senaye Bank	0,0482
21 AGBank	0,0057	21 AGBank	0,0425
22 Bank Nikoil	0,0053	22 DemirBank	0,0366
23 Kapital Bank	0,0048	23 Bank Nikoil	0,0323
24 Kredo Bank	0,0046	24 AtaBank	0,0313
25 Kovser Bank	0,0037	25 Kredo Bank	0,0250
26 AtaBank	0,0034	26 Kovser Bank	0,0064
27 NBC Bank	0,0018	27 NBC Bank	0,0050
28 Atrabank	0,0003	28 Atrabank	0,0009
29 Rabitabank	-0,0004	29 Rabitabank	-0,0034
30 Bank Respublika	-0,0028	30 Bank Avrasiya	-0,0130
31 Bank Avrasiya	-0,0048	31 Bank Respublika	-0,0149
32 Bank Melli Iran - Baku	-0,0068	32 Bank Melli Iran - Baku	-0,0197
33 Royal Bank	-0,0085	33 Kavkaz Inkishaf Bank	-0,0428
34 Kavkaz Inkishaf Bank	-0,0112	34 Unibank	-0,0652
35 Unibank	-0,0118	35 Gandjabank	-0,0721
36 Gandjabank	-0,0261	36 Royal Bank	-0,0768
37 United Credit Bank	-0,0324	37 United Credit Bank	-0,1050
38 Bank of Azerbaijan	-0,0553	38 VTB Azerbaijan	-0,1176
39 VTB Azerbaijan	-0,0937	39 Bank of Azerbaijan	-0,3630
40 Bank Standard*	-	40 Bank Standard*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 BTB Bank*	-

Банки	Уд. вес кредитов в активах (%)	Банки	Уд. вес потреб. кредитов в активах (%)
1 Gunaybank	90,11	1 NBC Bank	75,40
2 Xalq Bank	89,62	2 Bank of Baku	62,98
3 Kavkaz Inkishaf Bank	87,43	3 Royal Bank	52,29
4 NBC Bank	84,83	4 Amrahbank	43,41
5 Bank Nikoil	79,24	5 Bank Nikoil	42,62
6 United Credit Bank	78,87	6 Parabank	37,40
7 Bank of Azerbaijan	78,13	7 Deka Bank	32,63
8 IBA	77,45	8 Azerbaijan Senaye Bank	31,01
9 AGBank	77,36	9 United Credit Bank	29,85
10 Deka Bank	75,87	10 Unibank	28,79
11 AccessBank	75,68	11 Eurobank	24,03
12 Turanbank	75,49	12 Azer-Turk Bank	21,91
13 DemirBank	73,84	13 Rabitabank	19,95
14 Kredo Bank	73,38	14 Atrabank	19,07
15 Bank of Baku	73,20	15 DemirBank	18,54
16 Texnikabank	71,84	16 Zamin Bank	18,22
17 Eurobank	71,07	17 AtaBank	12,73
18 Atrabank	71,04	18 Kapital Bank	11,52
19 Gandjabank	70,56	19 Bank Standard	11,42
20 Royal Bank	69,54	20 Turanbank	11,29
21 Rabitabank	69,16	21 Mugan Bank	10,93
22 SilkWay Bank	68,44	22 Bank of Azerbaijan	10,10
23 Parabank	68,12	23 Kredo Bank	10,00
24 Mugan Bank	66,51	24 Bank Melli Iran - Baku	9,80
25 Azerbaijan Senaye Bank	65,95	25 SilkWay Bank	9,01
26 Zamin Bank	65,16	26 Gandjabank	8,43
27 Unibank	64,45	27 Gunaybank	8,40
28 Kapital Bank	64,02	28 IBA	7,40
29 Bank Standard	62,65	29 Texnikabank	6,69
30 Bank Respublika	59,92	30 Expressbank	6,09
31 Amrahbank	57,96	31 AccessBank	5,72
32 Azer-Turk Bank	54,28	32 AGBank	5,07
33 Pasha Bank	51,91	33 VTB Azerbaijan	4,99
34 VTB Azerbaijan	48,10	34 Kavkaz Inkishaf Bank	4,14
35 AtaBank	45,90	35 Bank Avrasiya	3,74
36 YapiKredi Bank Azerbaijan	37,80	36 Xalq Bank	2,93
37 Bank Avrasiya	31,79	37 YapiKredi Bank Azerbaijan	2,53
38 Expressbank	19,54	38 Pasha Bank	0,57
39 Bank Melli Iran - Baku	18,14	39 Kovser Bank**	-
40 Kovser Bank**	-	40 Bank Respublika*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 BTB Bank*	-

Банки	Доходы/Активы	Банки	Уд.вес потреб. кредитов в кредитном портфеле (%)
1 AccessBank	0,1764	1 NBC Bank	88,88
2 Bank of Baku	0,1579	2 Bank of Baku	86,05
3 NBC Bank	0,1426	3 Royal Bank	75,19
4 Parabank	0,1289	4 Amrahbank	74,90
5 Royal Bank	0,1260	5 Parabank	54,90
6 Amrahbank	0,1237	6 Bank Melli Iran – Baku	54,01
7 Bank Nikoil	0,1192	7 Bank Nikoil	53,79
8 AGBank	0,1178	8 Azerbaijan Senaye Bank	47,02
9 Gunaybank	0,1173	9 Unibank	44,68
10 Azer-Turk Bank	0,1076	10 Deka Bank	43,00
11 SilkWay Bank	0,1065	11 Azer-Turk Bank	40,37
12 United Credit Bank	0,1053	12 United Credit Bank	37,84
13 Deka Bank	0,1038	13 Eurobank	33,81
14 DemirBank	0,1002	14 Expressbank	31,18
15 Texnikabank	0,0981	15 Rabitabank	28,84
16 Bank Respublika	0,0949	16 Zamin Bank	27,97
17 Rabitabank	0,0932	17 AtaBank	27,72
18 Unibank	0,0913	18 Atrabank	26,85
19 Turanbank	0,0894	19 DemirBank	25,10
20 Mugan Bank	0,0893	20 Bank Standard	18,21
21 VTB Azerbaijan	0,0853	21 Kapital Bank	17,99
22 YapiKredi Bank Azerbaijan	0,0851	22 Mugan Bank	16,44
23 Kredo Bank	0,0835	23 Turanbank	14,96
24 Xalq Bank	0,0806	24 Kredo Bank	13,63
25 Azerbaijan Senaye Bank	0,0793	25 SilkWay Bank	13,17
26 Kapital Bank	0,0778	26 Bank of Azerbaijan	12,92
27 Pasha Bank	0,0773	27 Gandjabank	11,95
28 AtaBank	0,0770	28 Bank Avrasiya	11,78
29 Bank Melli Iran – Baku	0,0764	29 VTB Azerbaijan	10,38
30 Bank of Azerbaijan	0,0764	30 IBA	9,55
31 Gandjabank	0,0746	31 Gunaybank	9,32
32 Zamin Bank	0,0730	32 Texnikabank	9,31
33 Kovser Bank	0,0714	33 AccessBank	7,56
34 Atrabank	0,0642	34 YapiKredi Bank Azerbaijan	6,70
35 Eurobank	0,0580	35 AGBank	6,55
36 Expressbank	0,0567	36 Kavkaz Inkishaf Bank	4,74
37 IBA	0,0550	37 Xalq Bank	3,26
38 Bank Avrasiya	0,0540	38 Pasha Bank	1,10
39 Kavkaz Inkishaf Bank	0,0306	39 Bank Respublika*	-
40 Bank Standard*	-	40 Kovser Bank**	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank – Baku*	-	44 Pakistan Milli Bank – Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 BTB Bank*	-

Банки	Уд.вес депозитов в пассивах (%)	Банки	Доходы/Уставный капитал
1 Expressbank	76,56	1 Bank of Baku	2,8187
2 Royal Bank	66,03	2 AGBank	1,9654
3 AtaBank	64,83	3 Kapital Bank	1,7144
4 Xalq Bank	61,72	4 AccessBank	1,5871
5 Bank of Baku	60,09	5 DemirBank	1,5795
6 Bank Standard	59,00	6 Parabank	1,2000
7 Azer-Turk Bank	57,71	7 IBA	1,1673
8 Parabank	57,01	8 Rabitabank	1,0782
9 Rabitabank	54,59	9 Royal Bank	1,0675
10 Pasha Bank	51,81	10 Zamin Bank	1,0053
11 AGBank	50,96	11 AtaBank	0,9966
12 Amrahbank	50,80	12 Bank Nikoil	0,9871
13 Bank Avrasiya	50,31	13 Texnikabank	0,8646
14 IBA	49,35	14 Mugan Bank	0,8625
15 Texnikabank	46,35	15 Unibank	0,7877
16 Bank Respublika	43,73	16 Amrahbank	0,7268
17 Bank of Azerbaijan	42,83	17 Bank Respublika	0,7069
18 Unibank	41,84	18 Turanbank	0,6112
19 YapiKredi Bank Azerbaijan	41,38	19 Xalq Bank	0,5662
20 Mugan Bank	39,47	20 Kredo Bank	0,5515
21 Kapital Bank	39,22	21 Bank of Azerbaijan	0,5411
22 Turanbank	35,97	22 Azer-Turk Bank	0,5243
23 Bank Nikoil	34,98	23 YapiKredi Bank Azerbaijan	0,4610
24 United Credit Bank	33,62	24 NBC Bank	0,4224
25 DemirBank	32,64	25 Azerbaijan Senaye Bank	0,4015
26 Deka Bank	29,07	26 United Credit Bank	0,3486
27 Azerbaijan Senaye Bank	23,71	27 Gunaybank	0,3182
28 AccessBank	23,08	28 Deka Bank	0,3036
29 Zamin Bank	21,23	29 Expressbank	0,2799
30 Gunaybank	20,34	30 Pasha Bank	0,2552
31 Atrabank	19,60	31 Atrabank	0,2282
32 NBC Bank	18,85	32 Bank Melli Iran – Baku	0,2228
33 Kredo Bank	18,05	33 Gandjabank	0,2035
34 SilkWay Bank	16,47	34 Eurobank	0,1682
35 Kovser Bank	14,49	35 SilkWay Bank	0,1658
36 Bank Melli Iran – Baku	11,14	36 Bank Avrasiya	0,1489
37 Gandjabank	7,55	37 Kovser Bank	0,1298
38 VTB Azerbaijan	6,94	38 Kavkaz Inkishaf Bank	0,1067
39 Kavkaz Inkishaf Bank	6,51	39 VTB Azerbaijan	0,0997
40 Eurobank	1,80	40 Bank Standard*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank – Baku*	-	44 Pakistan Milli Bank – Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 BTB Bank*	-

Банки	Прибыль/ (убыток)/Доходы	Банки	Прибыль/ Персонал (AZN в мес.)
1 Eurobank	0,4685	1 Pasha Bank	10 290
2 Dekabank	0,4354	2 IBA	8 742
3 YapiKredi Bank Azerbaijan	0,4350	3 YapiKredi Bank Azerbaijan	5 104
4 Expressbank	0,3424	4 Gunaybank	2 846
5 IBA	0,3401	5 Bank of Baku	2 509
6 Pasha Bank	0,3302	6 Eurobank	2 506
7 SilkWay Bank	0,3157	7 Expressbank	2 440
8 AccessBank	0,3097	8 Dekabank	2 124
9 Bank of Baku	0,2986	9 Xalq Bank	1 968
10 Turanbank	0,2466	10 AccessBank	1 923
11 Gunaybank	0,2411	11 SilkWay Bank	1 800
12 Texnikabank	0,1768	12 Texnikabank	1 466
13 Azer-Turk Bank	0,1709	13 Turanbank	1 428
14 Amrahbank	0,1694	14 Azer-Turk Bank	927
15 Xalq Bank	0,1679	15 Azerbaijan Senaye Bank	902
16 Zamin Bank	0,1462	16 Amrahbank	617
17 Azerbaijan Senaye Bank	0,1408	17 Mugan Bank	545
18 Mugan Bank	0,1321	18 Zamin Bank	480
19 Parabank	0,0792	19 Kovser Bank	354
20 Kapital Bank	0,0617	20 AGBank	326
21 DemirBank	0,0596	21 DemirBank	318
22 Kredo Bank	0,0555	22 Bank Nikoil	313
23 Kovser Bank	0,0513	23 AtaBank	293
24 AGBank	0,0484	24 Parabank	287
25 AtaBank	0,0446	25 Kredo Bank	261
26 Bank Nikoil	0,0445	26 Kapital Bank	150
27 NBC Bank	0,0127	27 NBC Bank	65
28 Atrabank	0,0042	28 Atrabank	6
29 Rabitabank	-0,0040	29 Rabitabank	-15
30 Bank Respublika	-0,0293	30 Bank Respublika	-172
31 Royal Bank	-0,0676	31 Royal Bank	-270
32 Bank Avrasiya	-0,0887	32 Bank Avrasiya	-666
33 Bank Melli Iran - Baku	-0,0896	33 Unibank	-767
34 Unibank	-0,1287	34 Kavkaz Inkishaf Bank	-772
35 United Credit Bank	-0,3080	35 United Credit Bank	-1 234
36 Gandjabank	-0,3497	36 Bank Melli Iran - Baku	-1 299
37 Kavkaz Inkishaf Bank	-0,3646	37 Gandjabank	-1 626
38 Bank of Azerbaijan	-0,7244	38 VTB Azerbaijan	-3 257
39 VTB Azerbaijan	-1,0985	39 Bank of Azerbaijan	-3 642
40 Bank Standard*	-	40 Bank Standard*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 BTB Bank*	-

Банки	Доходы/Клиенты	Банки	Кредиты/ Депозиты
1 VTB Azerbaijan	3 824	1 Eurobank	39,54
2 Xalq Bank	2 762	2 Kavkaz Inkishaf Bank	13,43
3 Bank Avrasiya	2 147	3 Gandjabank	9,34
4 Gunaybank	1 639	4 VTB Azerbaijan	6,93
5 Gandjabank	1 368	5 NBC Bank	4,50
6 Kovser Bank	1 164	6 Gunaybank	4,43
7 Eurobank	984	7 SilkWay Bank	4,16
8 SilkWay Bank	962	8 Kredo Bank	4,07
9 Bank of Azerbaijan	852	9 Atrabank	3,63
10 Turanbank	851	10 AccessBank	3,28
11 DemirBank	655	11 Zamin Bank	3,07
12 Parabank	645	12 Azerbaijan Senaye Bank	2,78
13 NBC Bank	634	13 Dekabank	2,61
14 YapiKredi Bank Azerbaijan	593	14 United Credit Bank	2,35
15 Mugan Bank	428	15 Bank Nikoil	2,27
16 Royal Bank	424	16 DemirBank	2,26
17 Expressbank	373	17 Turanbank	2,10
18 Bank Respublika	368	18 Bank of Azerbaijan	1,82
19 Azerbaijan Senaye Bank	367	19 Mugan Bank	1,69
20 Atrabank	363	20 Bank Melli Iran - Baku	1,63
21 Bank Melli Iran - Baku	348	21 Kapital Bank	1,63
22 Azer-Turk Bank	330	22 IBA	1,57
23 AGBank	327	23 Texnikabank	1,55
24 Rabitabank	308	24 Unibank	1,54
25 Kredo Bank	285	25 AGBank	1,52
26 Amrahbank	285	26 Xalq Bank	1,45
27 IBA	284	27 Bank Respublika	1,37
28 Bank Nikoil	271	28 Rabitabank	1,27
29 Kavkaz Inkishaf Bank	236	29 Bank of Baku	1,22
30 Zamin Bank	233	30 Parabank	1,20
31 Unibank*	-	31 Amrahbank	1,14
32 Kapital Bank*	-	32 Bank Standard	1,06
33 United Credit Bank*	-	33 Royal Bank	1,05
34 Bank of Baku*	-	34 Pasha Bank	1,00
35 Dekabank*	-	35 Azer-Turk Bank	0,94
36 AccessBank*	-	36 YapiKredi Bank Azerbaijan	0,91
37 AtaBank*	-	37 AtaBank	0,71
38 Bank Standard*	-	38 Bank Avrasiya	0,63
39 Pasha Bank*	-	39 Expressbank	0,26
40 Texnikabank*	-	40 Kovser Bank**	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-	44 Pakistan Milli Bank - Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 BTB Bank*	-

Bankı	Уставный капитал/ Пассивы (%)	Bankı	Совокупный капитал/ Пассивы (%)
1 VTB Azerbaijan	85,57	1 VTB Azerbaijan	79,72
2 SilkWay Bank	64,26	2 SilkWay Bank	68,73
3 Kovser Bank	55,03	3 Kovser Bank	57,19
4 Gunaybank	36,86	4 Dekabank	39,73
5 Gandjabank	36,63	5 Gunaybank	38,59
6 Bank Avrasiya	36,24	6 Bank Avrasiya	36,70
7 Eurobank	34,47	7 NBC Bank	36,31
8 Bank Melli İran – Baku	34,28	8 Gandjabank	36,17
9 Dekabank	34,20	9 Pasha Bank	35,56
10 NBC Bank	33,77	10 Bank Melli İran – Baku	34,73
11 Pasha Bank	30,28	11 United Credit Bank	30,88
12 United Credit Bank	30,20	12 Atrabank	29,47
13 Kavkaz İnkişaf Bank	28,71	13 YapiKredi Bank Azerbaijan	29,14
14 Atrabank	28,12	14 Amrahbank	26,18
15 Azer-Türk Bank	20,53	15 Kavkaz İnkişaf Bank	26,08
16 Expressbank	20,26	16 Azerbaijan Senaye Bank	23,18
17 Azerbaijan Senaye Bank	19,76	17 Azer-Türk Bank	22,65
18 YapiKredi Bank Azerbaijan	18,46	18 Expressbank	22,51
19 Amrahbank	17,02	19 Eurobank	22,44
20 Kredobank	15,14	20 AccessBank	20,61
21 Turanbank	14,63	21 Bank Respublika	18,62
22 Xalq Bank	14,23	22 Kredobank	18,53
23 Bank of Azerbaijan	14,12	23 Unibank	18,02
24 Bank Respublika	13,42	24 Turanbank	17,40
25 Bank Standard	12,73	25 Bank Nikoil	16,43
26 Bank Nikoil	12,08	26 Bank of Baku	16,37
27 Royal Bank	11,80	27 Xalq Bank	16,34
28 Unibank	11,59	28 DemirBank	16,29
29 Texnikabank	11,35	29 Bank of Azerbaijan	15,24
30 AccessBank	11,12	30 Texnikabank	13,48
31 Parabank	10,74	31 AGBank	13,40
32 Mugan Bank	10,35	32 Parabank	13,01
33 Rabitabank	8,65	33 Mugan Bank	12,96
34 AtaBank	7,72	34 Rabitabank	11,22
35 Zamin Bank	7,26	35 Royal Bank	11,09
36 DemirBank	6,34	36 AtaBank	10,98
37 AGBank	5,99	37 IBA	9,79
38 Bank of Baku	5,61	38 Kapital Bank	9,70
39 IBA	4,71	39 Zamin Bank	9,48
40 Kapital Bank	4,54	40 Bank Standard*	-
41 Azerbaijan Kredit Bank*	-	41 Azerbaijan Kredit Bank*	-
42 Birlik Bank*	-	42 Birlik Bank*	-
43 AFB Bank*	-	43 AFB Bank*	-
44 Pakistan Milli Bank – Baku*	-	44 Pakistan Milli Bank – Baku*	-
45 Nakhchivan Bank*	-	45 Nakhchivan Bank*	-
46 Debut Bank*	-	46 Debut Bank*	-
47 BTB Bank*	-	47 BTB Bank*	-

Övladınızı necə qorumaq olar?



19 manata sığorta polisi al
və 1200 manatlıq sığortalan!

 atəşgahsığorta

TƏCİLİ SİĞORTA YARDIMI

 940

БАНКОВСКИЙ УДАР ПО СТРАХОВАНИЮ

Отдел аналитики

Страховщики Азербайджана называют 2010 год достаточно успешным, несмотря на прогнозируемое снижение страховых взносов по сравнению с показателем 2009 года. Для этого называются некоторые объективные причины, и более того предполагается, что следующий год станет для отечественного страхового рынка более удачным. И для этого называются некоторые факторы. В целом же ситуация с одной стороны проста, с другой – неоднозначная.

Общая сумма страховых сборов в Азербайджане по итогам января-ноября 2010 года составила 130,3 млн. манатов, в то время как годом ранее этот показатель составлял 138,4 млн. манатов. До конца года можно прогнозировать сохранение данного соотношения, иными словами, по итогам года также будет иметь место некоторое сокращение в объемах страховых поступлений. По оценкам Э, основной причиной этого является коллапсирование на рынке потребительского кредитования, в том числе в области кредитования покупки автомобилей. Дело в том, что при автокредитовании покупаемый автомобиль, выступающий в сделке в качестве залога, непременно страхуется – это обязательное требование банка. По этой причине на долю такого вот полубязательного автострахования приходится 22% от общей суммы страховых поступлений, а это цифра очень большая, если принять во внимание тот факт, что всего существует не меньше 30-ти видов страхования, в том числе 9 видов обязательного страхования. Надо признать, что руководители наиболее крупных и активных страховых компаний, опрошенных Э, разделяют нашу точку зрения.



Так, председатель правления страховой компании Standard Insurance Камал Ибрагимов заявил Э, что в 2010 году на страховом рынке наблюдалась диверсификация компаниями своих портфелей и страховых рисков, и кроме того заметно уменьшилось автомобильное страхование по причине снижения банками автокредитования. В результате в 2010 году имело место некоторое снижение по страховым взносам. «Однако в следу-

ющем году мы ожидаем некоторое выправление ситуации и, соответственно, рост страховых поступлений по этому виду страхования. Кроме того, должны усилить рынок нововведения в области обязательного страхования автогражданской ответственности. В целом, сделанные в 2010 году и ожидаемые в 2011 году изменения в законодательстве и нормативном регулировании позитивны и положительно повлияют на рынок», - полагает К.Ибрагимов.



Ненамного отличается мнение заместителя председателя правления крупнейшей по сборам страховой компании – государственной страховой компании Azersigorta - Афандил Гаджиев. По его оценке, в 2010 году произошло снижение страховых сборов, что можно связать с воздействием на страховой рынок кризисных явлений в мире и, в частности, в Азербайджане. «Хотя в целом кризис не затронул экономику страны, однако некоторые секторы финансового рынка оказались под его негативным воздействием. В частности, это касается сферы потребительского кредитования, где банки стали более жестко подходить как к заемщикам, так и к процессу выдачи кредитов. повысились и ужесточились требования. Все это привело к сокращению поступлений по автострахованию при кредитовании, являющемся одним из основных «поставщиков» ресурсов страховых компаний» - заявил А.Гаджиев. Что касается прогнозов, то он подчеркнул: «На следующий год мы смотрим с оптимизмом, в том числе и в области программ обязательного страхования. Дело в том, что в силу «молодости» страхового дела в Азербайджане страховая культура среди населения еще не выработалась, а потому обязательные виды страхования должны быть очень полезными. При, разумеется, низких тарифах. К примеру, обязательное страхование недвижимости воспринимается многими, как новый вид налогообложения, однако при наступлении какого-либо ЧП - пожар, наводнение и т.д. - уже не нужно апеллировать к государству за получением какой-либо компенсации, это сделает страховая компания на основе ранее заключенного договора». А.Гаджиев отметил, что по этой причине является сторонником расширения программ обязательного страхования, усиления работы в этой сфере, что должно положительно повлиять не только на страховой рынок в плане поступлений, но и на формирование страховой культуры среди населения.



В свою очередь, председатель Наблюдательного совета страховой компании Alfa Sigorta Халл Маммедханлы заявил, что причиной снижения в первую очередь стало сокращение банковского кредитования покупки автомобилей в силу ужесточения банками условий и в силу снижения желания населения покупать автомобили по таким условиям. Плюс, определенную роль здесь сыграло и некоторое снижение покупательской способности в силу кризисных явлений. «Кроме того, опять же из-за последствий кризиса большинство страховых компаний либо отложили, либо отменили многие запланированные новшества по страховым программам, новые страховые программы и так далее. Все это в результате дало эффект снижения поступлений», - считает Х.Мамедханлы, добавив, что в следующем году некоторую активизацию рынка можно ожидать лишь в двух направлениях: начало реализации нового закона о страховании жизни, а также на базе ожидаемых нововведений в сфере обязательного страхования автогражданской ответственности.



Примечательно, что существуют мнения и о том, что 2010 год, несмотря на снижение, все-таки был однозначно успешным для страхового рынка Азербайджана. Такого мнения придерживается директор одной из крупнейших по сборам страховой компании страны Azal Sigorta Ниязи Иманов. «Я оцениваю 2010 год несомненно удачным для страхового рынка в силу ряда

причин. Прежде всего, успехом можно считать принятие нового закона о страховании жизни, рост капитализации страховых компаний, смягчение условий поэтапного увеличения капитала, принятое Министерством финансов в начале декабря. Все это однозначно направлено на развитие и поддержку рынка страхования», - заявил в беседе с Э Н.Иманов. Помимо этого несомненным успехом он называет приход в 2010 году на азербайджанский рынок одной из крупнейших страховых компаний мира – французской АХА. Отметим, что, судя по объявленным ею планам, этот французский инвестор намерен серьезно развивать сектор ритейл-услуг. «Как вы знаете, АХА объявила о своих планах привнести на рынок новые технологии, новые программы и направления работы с населением, а это очень важно», - подчеркнул Н.Иманов. Наконец, глава Azal Sigorta отметил усилия Ассоциации страховщиков по просвещению и пропаганде страхового дела в стране. «Все эти мероприятия дают основания смотреть на следующий год с оптимизмом, тем более, что многие из перечисленного дадут свои результаты именно в следующем году», - заявил Н.Иманов.

Как видим, краткий опрос страховщиков выявил два основных аспекта: негативное влияние на страховой рынок сокращение автокредитования и ожидание позитивных изменений в связи с нововведениями в области страхования жизни и автогражданской ответственности. И если первое несомненно, потому что сокращение страховых взносов уже имеет место, то второе – лишь прогнозы. Тем не менее, если уж все крупнейшие страховщики выражают практически единое мнение по этому прогнозу, значит, в нем что-то рациональное да есть. ■

Прицел Raşa Sigorta – профессионализм, финансовая транспарентность и полная защита интересов клиента

Компания Raşa Sigorta – один из основных игроков страхового рынка Азербайджана – по итогам первых 9 месяцев 2010 года закрепила позиции и потерю ведущих страховщиков страны как по уровню текущей капитализации, так и по показателям страховых доходов. Об итогах прошедших 9 месяцев года, ситуации на отечественном страховом рынке и планах компании Э. беседует с председателем правления страховой компании Raşa Sigorta Нифетем Раевым.

Э: Если судить по статистике, результаты работы Raşa Sigorta за первые три квартала текущего года достаточно впечатлительны. С какими результатами вы вышли на финишную прямую года?

Н.Р.: Итоги 9 месяцев действительно дают нам достаточно оптимизма на успешное завершение года. Попробую дать статистику в сравнении, чтобы сделать ее более понятной для читателя. Общий объем страховых доходов в Азербайджане в январе-сентябре 2010 года составил 118 млн. манатов, из них 10,8 млн. манатов пришлось на долю Raşa Sigorta. Наши объемы страховых и перестраховочных операций почти на 25% превысили аналогичный показатель января-сентября 2009 года, и это серьезное достижение в условиях сегодняшнего рынка. На фоне уставного капитала в 20 млн. манатов совокупный инвестиционный портфель Raşa Sigorta достигает 25 млн. манатов с доходами от инвестиций за 9 месяцев в 2 млн. манатов, что на 10% превышает запланированный на 2010 год показатель доходности по инвестициям. Учитывая тренд по падению банковских процентных ставок в 2010 году, наш показатель по инвестиционной доходности выглядит достаточно привлекательно. И в завершении, текущая стоимость совокупных активов компании достигает на сегодня 36 млн. манатов, что сопоставимо со средними показателями рынков Восточной Европы.

Э: Известно, что экономика Азербайджана продолжала расти в 2010 году. В то же время, на страховом рынке страны в текущем году наблюдалось продолжение начавшегося в 2009 году падения общего объема страховых и перестраховочных доходов. Этому есть объяснение?

Н.Р.: Валовой внутренний продукт страны в течение первых 9 месяцев 2010 года вырос по сравнению с тем же периодом прошлого года на 4%, а в отраслях нефтегазового сектора – даже на 5%. Средняя зарплата населения в течение 9 месяцев по сравнению с прошлым годом выросла почти на 7%. Однако объем страховых доходов рынка по итогам 9 месяцев года уменьшился на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Налицо экономический рост, сопровождающийся сужением страхового рынка. Это говорит о том, что объемы незастрахованных рисков на рынке увеличились, то есть больший удельный вес экономических агентов ведет

свою активную деятельность на рынке без покрытия потенциальных рисков. Причины этой ситуации можно искать в разном – падении деловой активности на рынке банковского кредитования и сокращении объемов залогового страхования, дефиците финансовых ресурсов в распоряжении частного сектора и нежелании руководителей отечественного бизнеса внедрять мелкострахование, страхование жизни и страхование от несчастных случаев в компенсационные пакеты работников. Следует также учесть, что кризис ударил по страховым бюджетам и крупным иностранным компаниям, которые по инерции продолжают работать «на затянутом ремне» по всем рынкам, в том числе и в Азербайджане. А у нас иностранные компании традиционно занимали серьезное место в клиентской базе страховщиков.

Э: Какими в таком случае Вам видятся перспективы развития страхового рынка?

Н.Р.: Мы полны оптимизма, но в то же время иллюзий на немедленное, кардинальное выправление ситуации не питаем. Думаю, что именно следующий, 2011 год должен стать переломным на пути к новому состоянию страхового рынка как в качественном, так и количественном выражении. Под качественными изменениями рынка я подразумеваю давно ожидаемое сокращение числа участников рынка за счет страховщиков, не сумевших достичь поставленных государством финансовых, технических и юридических нормативов. Посудите сами – из 28 лицензированных государством страховых компаний в стране порядка 10 страховых компаний уже который год не набирают даже 1 млн. манатов страховых сборов в год! Вдобавок, эти компании страдают «болезнью» низкой капитализации и ожидают от них расширения материально-технической базы и развития рынка через современные продукты и высокий сервис не приходится. Проблема для рынка еще и в том, что эти компании дискредитируют имидж страховщика – сильного, надежного и профессионального партнера. Опыт работы с ними формирует негативный имидж для всего рынка как среди страхующихся, так и на международном страховом рынке. Мировой опыт советует компаниям в таких случаях объединять свои капиталы и страховые портфели. Однако азербайджанские страховые акционеры почему-то на такие шаги не решаются.

Э: А какими Вам видятся количественные изменения?

Н.Р.: Под количественными изменениями я имею в виду потенциальный рост рынка по объемам страхования. Мы ожидаем завершения в будущем году затянувшегося процесса утверждения, внедрения и исполнения нового законодательства по обязательным видам страхования. Именно через обязательные виды страхования – по имуществу, ответственности, опасным отраслям промышленности, строительству – ев-

ропейские государства исторически поддерживали как страховщиков, так и страхователей в период утверждения страховой культуры. Особую роль обязательное страхование играет в течение и после кризисов. Азербайджанская экономика демонстрирует вполне здоровое развитие, и при должной поддержке мы сможем раскрыть страховой потенциал экономики и обеспечить нации население и бизнес качественным страховым покрытием.

Э: На отечественном рынке уже представлены такие ведущие страховые бренды как американская AIG и французская Gecoprat. Недавно состоялся выход на национальный рынок еще одного крупного западного страховщика – французской страховой группы AXA, купившей контрольный пакет в одной из азербайджанских страховых компаний. Как Вы оцениваете данное событие?

Н.Р.: Вхождение нового игрока на наш рынок естественным образом «добавит жару» в борьбе за клиента. Но в этом суть и прелесть реального бизнеса, не так ли? Азербайджанский страховой рынок и без того был довольно конкурентным сегментом финансового рынка, сумевшим несмотря на все свои сложности сформировать национальную профессиональную страховую элиту. Применительно к нам, модель бизнеса Raşa Sigorta, уровень актуальности и локализованности страховых продуктов нашей компании для рынка, финансовый и кадровый потенциалы Raşa Sigorta уже полностью соответствуют требованиям ведущих восточноевропейских стандартов. Бренд Raşa Sigorta воспринят и поддержан как корпоративным и банковским, так и индивидуальными сегментами рынка. В подтверждение этому – наши текущие результаты по объемам бизнеса, о которых я рассказывал в начале нашего разговора. Что же касается AXA, то ее стратегия по Азербайджану мне пока неизвестна, но думаю, что компании придется потратить еще как минимум пару лет, чтобы разобраться со своим новым хозяйством и провести его реинжиниринг под собственные стандарты... ну а затем – еще пару лет работы и не один миллион потратить на внедрение своей корпоративной культуры и признание бренда местным рынком. Надеюсь, что коллеги из AXA успешно справятся со стоящими перед ними интересными задачами.

Э: Как известно, в соответствии с требованиями страхового законодательства, в начале будущего года предстоит процесс отделения портфелей по страхованию жизни от действующих страховщиков и формирование специализированных компаний по страхованию жизни. Есть ли у вас планы развивать дальше бизнес страхования жизни?

Н.Р.: С начала своей деятельности и по сей день Raşa Sigorta является активным игроком рынка страхования жизни, и на сегодня в нашем активе серьезный задел на будущее в сегментах группового страхования жизни корпоративных клиентов и индивидуального страхования жизни по линии bankassurance. В соответствии с трехлетней (2009-2011 гг.) стратегией Raşa Holding-а по развитию страхового сектора формирование новой компании – ОАО Raşa Hayat Sigorta было запланировано на конец 2010 года. Потому на сегодня Raşa Holding-ом полностью сформирован стартовый капитал Raşa Hayat, назначены члены всех руководящих органов и утверждена программа развития новой компании. Руководители и сотрудники Raşa Hayat, отобранные из числа ведущих специалистов Raşa Sigorta, в настоящее время завершают программу интенсив-



ных стажировок у ведущих страховщиков жизни в Германии, странах Восточной Европы и России. С 1 января действующий портфель Raşa Sigorta по страхованию жизни со всеми ее технологиями и наработками будет передан для управления и развития компании Raşa Hayat.

Э: Ожидается, что в ближайшее время вступит в действие подписанный главой государства в мае текущего года закон «Об обязательном страховании утери профессиональной трудоспособности в результате несчастных случаев на производстве и профессиональных болезней», что даст серьезный толчок росту сегмента страхования жизни.

Н.Р.: Отмеченный вами закон важен как для развития страховой индустрии в Азербайджане, так и в целях внедрения цивилизованных отношений между работодателем и работниками по укреплению их социальной защищенности. Участие профессионального страховщика в процессе оценки потенциальных рисков трудоспособности граждан даст также возможность внедрять более высокие стандарты безопасности труда на рабочих местах. Отмечу также, что наряду с работой по обязательному страхованию жизни, создающиеся сегодня страховщики жизни должны предложить рынку качественные и реально работающие добровольные продукты накопительного характера. Смогут ли наши страховщики предложить гражданам страны выбор между инвестированием денег в банковские депозиты и долгосрочным страхованием жизни сроком на 5, 10 и более лет? Вот где будет крыться основной вызов азербайджанским страховщикам жизни! Так что, работы у них будет очень много.

Э: Ну что же, желаем вам новых успехов в этом непростом бизнесе.

Н.Р.: Спасибо. Новый год уже не за горами, потому пожелаю всем читателям Э успешного окончания года! А если вы решите до Нового года обеспечить свой дом, семью, бизнес и здоровье дополнительной защитой от всяких непредвиденных обстоятельств – помните, что азербайджанские страховщики будут всегда готовы вам помочь! ■



JOINT LEASING

PRIMUS INTER PARES

Гендиректор Joint Leasing Эльчин Ахмедов:

Одна из ведущих лизинговых компаний Азербайджана - Joint Leasing завершает 2010 год с прибылью, успешно преодолела все препятствия и последствия финансового кризиса и сохранила на прежнем, высоком уровне свой лизинговый портфель. Однако компания не намерена останавливаться, у нее много планов и проектов по расширению лизинговых продуктов, так и освоению новых направлений. Обо всем этом *Э* рассказывает генеральный директор компании *Эльчин Ахмедов*.

Экономист: Г-н Ахмедов, как Вы оцените итоги деятельности компании в уходящем 2010 году?

Эльчин Ахмедов: В целом 2010 год был для компании успешным. Компания Joint Leasing поддержала на прежнем уровне и даже нарастила существующий объем лизингового портфеля. Следует отметить, что это было достигнуто в условиях напряженной ситуации на финансовых рынках. Кроме того, и это немаловажно, Joint Leasing весь этот период продолжала предоставлять услуги своим клиентам, и остановок в финансировании лизинговых проектов не было. К сожалению, многие лизинговые компании столкнулись с этой проблемой, но у нас такого не наблюдается. Касаясь цифровых показателей, то на сегодняшний день портфель компании составляет почти 30 млн. манатов. Пока мы поддерживаем этот уровень, и у нас нет планов по скачкообразному наращиванию портфеля, так как после кризиса, отголоски которого негативно отразились на некоторых секторах, подобное может оказаться несколько рискованным для компании. В целом же, Joint Leasing, как и предыдущие годы, 2010 год завершил с прибылью.

Э: Какие наиболее важные события для компании можно выделить в 2010 году?

Э.А. Как наиболее важное я хотел бы выделить, прежде всего, что Joint Leasing — это лидирующая и динамично развивающаяся компания лизингового рынка Азербайджана, что было достигнуто благодаря правильной политике и активной деятельности компании, учредителям - Международному Банку Азербайджана и компании DN Leasing, которые оказывают постоянную поддержку Joint Leasing, а также персоналу компании. Что касается отдельных проектов, то следует выделить реализацию нами ряда проектов не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. В частности, мы укрепили сотрудничество с такими крупными производителями, как Hitachi, техника которой была привезена и реализована через механизмы лизинга. При этом была использована схема внешнего заимствования, что можно назвать дополнительным успешным шагом. Кроме

того, мы внедрили новые продукты, которые ранее осуществлялись нами фрагментарно. К примеру, для проектов по автолизингу компания привлекала дополнительные ресурсы в объеме 2 млн. манатов. Наряду с этим, мы переехали в 2010 году в новый офис, чтобы, как говорится, быть еще более доступными для клиентов.

Э: Каковы основные направления деятельности компании?

Э.А. Сегодня наша основная деятельность это лизинг строительной техники и оборудования, производственных линий, автомобилей, в том числе грузовых и легковых, а также перерабатывающего оборудования. С целью дальнейшей диверсификации портфеля и внедрения новых видов лизинговых услуг, мы начали финансировать проекты по лизингу коммерческой недвижимости. Хочу отметить, что нами проводится тщательный выбор данных проектов, чтобы минимизировать наши риски. Что касается структуры портфеля нашей компании на данный момент, то основной объем — это строительная техника и оборудование, далее — производственные линии и промышленное оборудование, затем — лизинговые операции потребительского характера, куда входят и автолизинг, включая лизинг автобусов.

Э: Каковы планы компании в области расширения сферы деятельности и новых лизинговых продуктов?

Э.А. В настоящее время в Азербайджане осуществляются и разрабатываются новые крупные инфраструктурные проекты, как правительством, так и при участии частного сектора. Хотелось бы, чтобы лизинговый сектор принял в этих проектах активное участие путем предоставления лизинговых услуг компаниям, которые являются непосредственными исполнителями проектов. Это касается таких областей, как прокладка и реконструкция автодорог, строительство крупных промышленных и туристических объектов и ряд других инфраструктурных проектов. В ходе реализации этих проектов у компаний-подрядчиков всегда возникает необходимость в оборудовании,

“ЛИЗИНГ – НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫЙ МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ”



и лизинг, в этом случае, является незаменимым финансовым инструментом. Пользуясь случаем, я приглашаю компании, которые занимаются реализацией подобных проектов, воспользоваться услугами Joint Leasing, и хочу подчеркнуть, что мы готовы финансировать как то оборудование, которое продается на нашем рынке, так и, по желанию клиента, приобрести оборудование за рубежом и доставить его в страну на выгодных условиях. Кроме того, мы планируем продолжать развитие сферы автолизинга. Хотя здесь и имеет место достаточно жесткая конкуренция, в том числе и с банками, и поэтому мы стараемся предлагать более мягкие, более приемлемые условия по данному продукту. Наконец, мы имеем определенные планы по предоставлению в лизинг сельскохозяйственного оборудования, в частности, перерабатывающего, которое имеет очень большое значение в экономике страны. Для нас эта отрасль интересна, и после детального анализа мы хотели бы активизировать свою деятельность в данном секторе.

Э: Насколько нынешнее законодательство отвечает потребностям отрасли лизинговых услуг и способствует ее развитию?

Э.А. В этой связи я хотел бы подчеркнуть, что в законодательстве, регулирующем лизинговую деятельность, имеются слабые звенья. Поэтому, как нашей компанией, так и по линии Ассоциации лизинговых компаний нами поднимались вопросы по совершенствованию лизингового законодательства. К сожалению, эти вопросы пока не нашли своего решения, и хотелось бы, пользуясь случаем посредством вашего издания, обратиться к соответствующим структурам в оказании поддержки в ускорении решения проблем лизингового сектора. Несовершенное законодательство является тем «камнем преткновения», тормозящим в определенной мере развитие лизингового сектора в целом. Этот сектор имеет достаточный потенциал, включая те сферы, где он еще не нашел своего применения, начиная от самого простого оборудования потребительского характера, заканчивая самой сложной производственной и наукоемкой линией. В силу зажатости законодательства, эта отрасль

сейчас развивается очень узко, лишь в нескольких сегментах. А если говорить более детально, то одним из моментов несовершенства законодательства является отсутствие закона о лизинге. Дело в том, что в тех положениях Гражданского кодекса, которые относятся к лизинговой деятельности и регулируют этот рынок, не отражен целый ряд типов и видов лизинга, которые возможны, но в Азербайджане не используются. Наряду с этим, следует выделить несовершенный механизм налогообложения по НДС. Как известно, до января 2008 года товары, ввозимые по лизинговым договорам, не облагались НДС, однако затем эти льготы были отменены. При этом сам механизм взимания НДС в области лизинга систематизирован не был, и в результате на сегодняшний день при предоставлении лизинговых услуг происходит удорожание сделки. Поэтому мы предлагаем четко систематизировать систему обложения НДС, чтобы был создан некий работающий механизм в этой области. Безусловно, в таких условиях лизинговые компании теряют свое очевидное преимущество по сравнению, скажем, с банковскими кредитами или приобретением оборудования за наличные. А ведь в нынешних условиях именно лизинг может стать тем необходимым механизмом для компаний, в том числе ввиду отсутствия требования дополнительного залогового обеспечения.

Э: Следует ли в сфере лизинга, как, скажем, в банковской или страховой системах, внедрить требования к минимальному размеру капитала?

Э.А. Мне кажется, что в нынешних условиях в этом нет необходимости, потому что рынок достаточно молодой и сравнительно маленький. Но по мере развития сектора, появления большого количества игроков, повышения уровня лизингового рынка, возможно, подобные требования будут необходимы. Для того, чтобы очистить рынок или повысить его уровень. Но сегодня такой необходимости, я считаю, нет. Ведь все игроки, работающие ныне на рынке и являющиеся либо дочерними структурами крупных банков, либо их лизинговыми подразделениями, достаточно известны и солидны.

Ирада
Агаева

ЗДРАВСТВУЙ, НОВЫЙ ГОД!

Вот и наступил долгожданный декабрь. И пусть на дворе нет безоблачного неба, и мороз не покрыл стекла квартир теплыми орнаментами и рисунками, ни в воздухе витает особое настроение: ведь приближается Новый год, самый красивый праздник года с фейерверками, Снегурочкой и Дедом Морозом. А еще это и благоухание живой елки, и аромат апельсина, приятная предпраздничная суета и ощущение сказки, чего-то необычного. Все это родом из детства, но не испытывать те самые впечатления нельзя, вероятно, поэтому предвкушение праздника Нового года радует не только детей.

Искусственная или натуральная?

Наверное, все согласится с мнением, что предвестником и важным атрибутом новогоднего праздника считается наряженная елочка. Именно она дарит замечательное настроение, и под ней находят долгожданные подарки. Но чтобы она радовала ваш глаз как можно дольше, нужно тщательно подойти к вопросу ее выбора. Для начала нужно решить, какую именно елку вы хотите приобрести – настоящую, пахнущую хвоей и прохладой, или же искусственную, более долгоживущую, чем ее лесная сестрица.

Помните песенку из нашего детства? «В лесу родилась елочка, в лесу она... Наши елочки растут в питомниках Министерства экологии и природных ресурсов. Еще несколько лет назад в Баку на специализированных новогодних ярмарках живые деревца продавались свободно. Стоили они не дорого. И горожане с удовольствием покупали их, наряжали эти красавицы у себя дома, и дети водили хоровод вокруг нее. Однако ежегодно сажать новые саженцы и выращивать их стало накладно. К тому же, для того, чтобы выросла более-менее приличная елка, необходимо 7-10 лет. Так, что Минэкологии ввел запрет на продажу живых эльдаровских сосен и кипарисов. Ушли и жалобы коммунальщиков, убирающих и сжигающих после праздника эти деревья. Кроме того, искусственные елки, которые

стали завозить в столицу из Китая и Европы, по красоте и конфигурации ничем не уступали своим натуральным аналогам. И еще – натуральную елку выбирают ежегодно на собственный вкус и цвет, а искусственную – выбирают надолго, как минимум на 6-8 лет. А значит, есть резон покупать их ради личной экономии и защиты родной природы.

В цветочных салонах столицы и подарочных магазинах нынче представлен широкий выбор искусственных сосен, ели и хвой. Как отметили в беседе с Э дизайнер-декоратор одного из бакинских цветочных салонов Севиндж Магсудова, новогодняя елка не обязательно должна быть живой. Искусственные елки пользуются не меньшей популярностью, чем живые. По внешнему виду они не хуже (а порой и лучше) живых, а некоторые даже пахнут хвоей. За счет ароматизаторов, конечно. Если лесные красавицы недолговечны и за ними надо ухаживать, поливать, то с искусственными все обстоит проще: особого ухода они не требуют и прослужат не один год. Но выбирать искусственную елку нужно не менее тщательно, чем ее живой аналог, поскольку при поверхностном выборе велика вероятность покупки красивого, но некачественного товара.

По словам специалиста, прежде чем взяться за кошелек, внимательно осмотрите елку, и не стесняйтесь подергать ее за иголки, согнуть-разогнуть ветки. У хорошего пластикового дерева ветки должны принимать исходное положение, но при этом оставаться достаточно прочными, чтобы не провиснуть под тяжестью игрушек. Иголки не должны оставаться в ваших руках, а также быть чересчур длинными и мягкими – такая елка за год хранения «сдешится» и потеряет всю свою красоту. И не забудьте потребовать у продавца сертификат качества, чтобы убедиться, что ваша зеленая гостья покрыта составом, препятствующим возгоранию, а в пластике и клее, из которых, собственно, она и состоит, не содержатся токсичные компоненты.

Елки различаются своей конструкцией. Главное отличие – в способе сборки. В основном производители искусственных елок используют два способа присоедине-



ния веток к основе – стержень или ствол. Первый – сборка из отдельных веток, которые нужно насаживать на стержень. При использовании этого способа в каждой ветви делается крючок, который крепится к держателю, расположенному на шесте, служащем стволом ели. В этом случае ветви обычно делают с цветной маркировкой, так, чтобы было понятно, к какому уровню присоединять ветку. Если маркировки цветом нет или она стирается, определить, к какому уровню ветка должна быть присоединена, помогает ее длина. Самые длинные ветви присоединяются к самому нижнему держателю, а самые короткие – к верху. Присоединение ветвей с помощью крючков – самый дешевый способ для производителя. Другой способ, более современный и основан на шарнирной конструкции. В этом случае елка раскрывается как зонтик. Этот способ установки новогодней елки самый быстрый и простой. Обычно нужно лишь соединить два или три участка ствола елки, так как все ветви уже прикреплены к каждому участку ствола с помощью петель, нужно просто их отогнуть на необходимый уровень. Аналогично зонту – раскрываем и закрываем, легко и просто. Теперь можно приступать к тому, чтобы придать веткам нужную форму. Несомненным преимуществом этого метода является то, что украшения с елки можно не снимать и не украшать елку к каждому Новому году.

Когда размер имеет значение...

Стоимость искусственных елок зависит от многих параметров. Главное – страна-производитель. Самые дорогие ели привозят из Германии, Италии и Голландии. Особым шиком считается продукция торговой марки Triumph Tree голландской компании Edelman, которую от натуральной елки и не отличишь. Цена же средней елки (1,5 метра) составляет 60-80 манатов, но можно купить и поменьше – за 35-40 манатов.

К продукции среднего класса относятся елки из Тайваня и Таиланда, а стоят они 15-30 манатов. Самые дешевые – китайские изделия, которые в основном продаются в переходах метро и стоят от 2 до 15 манатов. Эта продукция обычно низкого качества – такие елки отличаются не только «неоднозначным» внешним видом, но и специфическим запахом, способным испортить любую праздничную атмосферу. Некоторые искусственные елки отличает «стопорность» производства, к примеру, ветки у некоторых производителей сделаны из довольно толстой проволоки и имеют необработанные заостренные концы, что в итоге может привести к травмам. Поэтому при выборе сделайте ставку на качественную продукцию.

Размер праздничной елки может варьироваться от полу-метра до 10 м. Но если вы хотите поставить елку у себя дома, а не на центральной площади города, то лучше вы-



брать дерево размером от одного до трех метров. Самые популярные размеры елок - 1,8 метра, 2 метра и 2,15 метра. Если пространства в квартире не хватает, покупайте невысокие елочки, которые могли бы находиться, например, на стуле или тумбочке - высота таких елок 1 метр, 1,2 метра, и 1,5 метра.

... и вот она наряженная на праздник к нам пришла!

Итак, вы выбрали елочку подходящего размера и привезли домой. Но чтобы она радовала ваш глаз, нужно ее украсить. Традиционный наряд для елки - стеклянные игрушки. Кажется, что выбрать елочные игрушки не составит труда. Главное - брать самое яркое и красивое. Однако за привлекательным внешним видом может скрываться некачественный товар, который не только может испортить праздник, но и нанесет вред здоровью.

Попросите продавца раскрыть коробку, чтобы подержать новогоднее изделие в руках. Дело в том, что слишком хрупкая стеклянная елочная игрушка может разбиться в самый неожиданный момент и поранить осколками окружающих. Это особенно опасно, если в доме есть дети. Приобретая стеклянную елочную игрушку, не забудьте захватить с собой ниточку или ленточку. «Продев нитку в «ушко» металлической петли игрушки, вы легко проверите, выдержит ли крепление собственный вес игрушки. Если петля высккивает из отверстия - откажитесь от приобретения этой игрушки», - советует специалист.

Также при выборе стеклянных елочных игрушек важ-

ную роль играет качество их покрытия. С качественной елочной игрушки краска не должна «слезть», поэтому потрите немного бок игрушки рукой или салфеткой. Если следов краски на руках или салфетке не осталось, игрушка подходит. Помните, что стеклянные елочные игрушки не должны быть слишком тяжелыми, иначе ветка елки или сосны под их тяжестью будет прогибаться, и игрушка может разбиться.

Выбирайте елочные игрушки не только глазами, но и с помощью рук и носа. Это особенно касается пластмассовых игрушек. Используйте тот же метод - аккуратно потрите бок украшения пальцем или салфеткой. Если остались следы, а поверхность изделия облезла, то откажитесь от покупки. Это показатель того, что изделие покрыли дешевыми красителями. Они недолговечны (уже к следующему году вся краска с игрушки слезет) и к тому же токсичны. Более того, их не мешало бы еще и понюхать. Если почувствуете резкий химический запах, - значит, при изготовлении применяли формальдегид (ядовитое вещество). Всего несколько таких шаров на праздничной елке могут стать причиной отравления. Среди возможных последствий - кашель, слеза, тошнота.

Сейчас в продаже появились достаточно дорогие наборы елочных шаров и прочих игрушек. Каждый может выбрать на свой карман: можно купить набор из шести огромных шаров, обтянутых шелком и пересыпанных бисером, где-нибудь в магазине возле железнодорожного вокзала или в переходе метро: цена коробки новогодних игрушек из 6 предметов составляет в среднем 6-7 манатов. Цена гир-



лянд - 4-5 манатов. Но не нужно забывать, что это цены в самом центре Баку. На окраинах цена тех же товаров начинает снижаться. На ярмарках Bina и Sadarak, в 20 километрах от Баку, откуда и привозят в центр практически все игрушки, елки и другие новогодние изделия, цена снижается вдвое, а то и более. Если вы спросите у продавцов, откуда они привезли ту или иную продукцию, они честно ответят, что из Китая. Можно смело сказать, что в Азербайджане более 90% новогодней продукции импортируется из Поднебесной. Но ясно, что спрашивать у наших продавцов о гигиенической безопасности таких товаров тоже не имеет смысла. Практически никто не предоставляет документы на товар.

Однако есть выбор - можно пойти в какой-нибудь из дорогих магазинов и выбрать почти такие же наборы, но еще более шикарные - с росписью, инкрустацией или ажурным покрытием. Правда, стоят они в разы дороже. Зато качество гарантировано.

Знать меру!

По словам С.Марсудовой, украшая новогоднюю красавицу, важно выдержать стиль и не переборщить. Чтобы обилие блестящей мишуры и игрушек не скрывало под собой сам символ праздника. Кстати, 2011 год - Год Кролика. Поэтому не помешает купить и пару стеклянных фигур этого тихого и прожорливого домашнего зверька. В прошлом году в моде был одноцветный наряд для елки: крупные шары в одной цветовой гамме равномерно распреде-

лялись по веткам. Такой подход можно взять на вооружение и сегодня. Но мода пошла дальше: в этом году шары должны быть одного цвета, но разных оттенков и размеров. «А разместить их на елке нужно так, чтобы прослеживалась тенденция - от светлого тона к более темному, от небольших по размеру к более крупным», - советует специалист.

Можно украсить елку не только шарами и гирляндами, но и бантами. Например, из текстильной ленты - красные, белые, синие, с «металлическим» рисунком. Благодаря тонкой проволоке, закрепленной по краям ленты, их можно фиксировать в любом положении. Очень стильно и современно смотрится елка в монохромной гамме: скажем, белые игрушки с серебристыми мишурой и дождиком, или золоченые - с золотистыми дождиком и бусами.

Некоторые стеклянные игрушки выдувают и раскрашивают вручную. Как правило, они очень большие (до 20 см в диаметре), что позволяет разместить на них целые картины: зимние пейзажи, сценки катания на санках, фигурки зверей. Отдельные игрушки инкрустируются мелкими блестящими бусинками, похожими на драгоценные камни. Компота, где стоит елка, украшенная такими игрушками, будет напоминать пещеру Али Бабы. Стоит это великолепие, конечно, немало. Ультрамодный «наряд» для елки - игрушки из лапье-маше: месяц, полумесяц, музыкальные инструменты, ангелочки, солнышко. И все это раскрашено «под старину» (часто вручную). Такие игрушки легкие, не бьются, имеют благородный антикварный вид, правда, увы, тоже недешевы.



Дед Мороз и Снегурочка, непремьерные атрибуты Нового года не только для детей, но и для взрослых. Их с одинаковым нетерпением ждут и на корпоративной вечеринке и дома на детском празднике, мечтают встретить в торговом центре и в офисе компании. Конечно же, с особым нетерпением встречи с этими сказочными персонажами ждет детвора. Малыши учат стихи, песенки и мастерят поделки, и вообще, стараются вести себя хорошо, чтобы в новогоднюю пору к ним в гости обязательно заглянул волшебный и таинственный Дед Мороз. Рассказал интересные истории, загадал загадки, спел любимые песни, подарил подарки и познакомил со своей внучкой Снегурочкой.

Чтобы лучше разобраться в тонкостях этой профессии, Э решил поговорить с опытным Дедом Морозом, выпускником режиссерского факультета Университета искусств, руководителем детского театрального коллектива одного из бакинских дворцов культуры **Махиром Керимовым**.

М.К.: Работа Дедом Морозом на самом деле несет не мало нагрузки и ответственности. Важна взаимовыручка с напарницей - Снегурочкой, которая в нестандартных ситуациях вовремя оценит положение и не позволит испортить праздник. Очень важным для Деда Мороза является голос. Кроме того, что он должен внушить детям, что перед ними стоит старый мудрый волшебник, готовый исполнить сокровенное желание, но и ещё, чтобы желание исполнилось, они должны быть послушными, добрыми и добросовестными. И всё это во власти актера. Эта работа, при добросовестном подходе к ней, способна сотворить действительно великое чудо, ведь детство - это тот период, когда всем существам верить в него! Не буду скрывать - эта работа кроме морального приносит и материальное удовлетворение. Она хорошо оплачивается. Жаль, что сезонная. В день можно заработать 100-200 манат. Особенно выгодно вести праздник на корпора-

Но чтобы эта встреча состоялась нужно заказать Деда Мороза и Снегурочку на дом - и Вы подарите вашему ребенку незабываемый праздник радости и веселья!

Думаете, взрослые не мечтают о приходе Деда Мороза? Если вы хотите устроить и провести новогоднюю вечеринку в офисе, кафе, ресторане, клубе, то вызов Деда Мороза со Снегурочкой будет весьма кстати! Специальные программы для взрослых, с веселыми конкурсами и шутками, позволят по-настоящему почувствовать всю прелесть этого замечательного праздника. В Баку действуют фирмы по организации семейных торжеств, праздников, в т.ч. Нового года. Объявления о заказе Деда Мороза и Снегурочки появляются в газетах незадолго до 31 декабря.

Как выяснилось, в качестве Дедушек и Снегурочек подрабатывают, в основном, молодые артисты, массовники, зрители домов культур и студенты театральных или педагогических ВУЗов, нередко также и любых других, ведь спрос на подобных работников в зимние праздничные дни резко возрастает. Чаще всего основным мотивом для начинающего Деда Мороза или Снегурочки является желание подзаработать, однако, если смотреть глубже, дело не только в деньгах, такая работа несет еще и массу позитивных эмоций, хотя, конечно, и без сложностей в ней не обойтись.

тиной вечеринке - люди солидные по поводу гонорара не торгуются. Конечно, есть простишь разную цену.

А.Н. Нейматулина, в обычные дни работает музыкальным руководителем в детском саду, в новогодние праздники «переквалифицируется» в Снегурочку:

А.Н.: Людей подобной профессии готовят наряду с актерами, поэтому не мешает пройти такие курсы в университете, а необходимые качества - это голос, статная фигура, воображение, фантазия, умение быстро ориентироваться в ситуации, остроумие и, конечно же, любовь к детям. Важную роль играют также умелый макияж, профессиональный костюм, свежее загадки и шутки, умение держаться на публике, и, пожалуй, самое основное - понимание ожиданий принимающих поздравление. Без последнего качества очень сложно работать Снегурочкой. В общем, профессия Деда Мороза и Снегурочки интересная и веселая, но при этом часто сложная и требующая определенных качеств от человека. Но Новый Год без них совершенно невозможно представить! Желаем удачи своим коллегам и всем тем, кто уже одним своим видом создает и поддерживает праздничное настроение. ■

СОЛНЦЕ, ГОРЫ, СНЕГ

Ульфат Ахмедова

Горнолыжные курорты Европы
гарантируют неповторимый отдых

Нашему человеку очень трудно выбрать место для зимнего отдыха за рубежом. Или наоборот - совсем не трудно, когда он ограничивается точками Бакуриани-Улудаг-Карловы Вары. И еще, в последние года вспомнили про Дубай - из-за дешевизны поездки. А про легендарные альпийские склоны, курорты Швейцарии или Франции у нас принято говорить в основном в мечтательном тоне. Эти красоты не то что недоступны нашему карману, а просто мы о них мало информированы, почти нет отзывов вокруг, и часто не хочется тратить долгожданный новогодний праздник на неотведанные нашими родными и близкими края. А стоило бы, потому что очень много терпает каждый, кто, имея возможности на расширение географии пребывания, ограничивается из года в год турецкими пляжами или чешскими «карловарами». Европейские курорты порой с многовековой историей по своей сказочной красоте и уровню сервиса не сравнимы ни с какими другими релакс-центрами мира. При чем они рассчитаны на определенную группу отдыхающих, что позволяет легко ориентироваться при выборе места.

Если не очень хочется кататься

Инсбрук, Австрия

Возьмем хотя бы австрийский горнолыжный курорт Инсбрук - это альпийский город с 800-летней историей, столица Тироля. Достаточно сказать, что этот город дважды принимал Зимние Олимпийские игры, и здесь самые лучшие подъемники и трассы в мире. Это единственный горнолыжный курорт мира, где наряду с подъемниками есть и международный аэропорт, что позволяет выбрать самый удобный маршрут полетов.

Инсбрук считается законодателем горнолыжной моды. Это лучшее место для тех, кто мечтает провести отпуск на лоне зимней природы, посмотреть на катающихся и при этом оставаться в центре культурной жизни, не скучая, посещать разные мероприятия. Журнал Forbes определил

это место идеальным для тех, кто отдыхает с некатающим спутником. Благодаря прекрасному климату и пейзажам, вряд ли кому-то тут может быть скучно даже без лыж. Многочисленные рестораны, развлекательные центры, казино, дискотеки, постоянно проводимые театральные фестивали, гастролирующие оркестры. Все это не даст скучать отдыхающему азербайджанцу, который вряд ли захочет забираться в день по несколько раз на километровые высоты, чтобы потом за секунды ринуться вниз.

Сам город находится на высоте 575 м, а высота окружающих его гор на севере и на юге превышает 2500 м - такое сочетание гарантирует потрясающие виды практически из любой точки города. В многочисленных отзывах об этих местах посетители предлагают побывать, например, в ресторане Leingartner's в Nordpark, из которого открывается роскошный вид на Инсбрук и горы. Отсюда туристы очень любят наблюдать за закатом среди гор. Прыжковый трамплин и подъемник Hungerburgbahn построила сама Захи Хадид, та самая, чья компания доверили новый Культурный центр им. Гейдара Алиева в Баку. На этом подъемнике можно уехать в зоопарк Альпензоо и увидеть две сотни видов альпийской живности в естественной среде обитания. Для детей также предусмотрены трассы для санок и есть даже детские горнолыжные школы.

А в 12 км от Инсбрука, в городке Ватенсе, расположен Хрустальный Мир Сваровски - не купить там что-нибудь блестящее просто невозможно. Именно тут в 1895 году Даниэль Сваровски, уроженец чешской Богемии, открыл небольшой завод по обработке кристаллов из хрусталя и производству изделий из него.

Межев, Франция

Межев - один из самых престижных горнолыжных центров Франции, сохранивший старинную архитектуру и очаровательную атмосферу садовой деревни. Курорт окружен горами высотой до 2500 метров, покрытыми слово-пахотными лесами в своей нижней части. Ка-



таться тут нужно только тому, кто умеет это делать *чуть* ли не профессионально. А для остальных, таких лентяев как мы с вами, можно бесцельно бродить по старинным мощеным улицам, посидеть на верандах, и периодически делать остановки в бутиках и ресторанах. Тут есть бутики всех известных марок (на Церковной площади), художественные галереи, рестораны высокой во всех смыслах слова савойской кухни, казино, клубы, дискотеки, спа-центры и даже горячие источники (в соседнем Сен-Жерве). Так что, если у вас денежных запасов не так уж много, то лучше кататься - дешевле обойдется. Если вы любите приключения, то не пропустите возможность полететь над Монбланом: крошечный самолет стартует с заснеженного аэродрома и устремляется к леднику La Mer de Glace (Море Льда). Лучше всего отправляться на воздушную прогулку ближе к закату, который окрашивает ледяные пики Монблана в невероятные цвета.

Куршевель, Франция

Благодаря русским миллионерам, этот курорт наиболее популярный из всех французских. На самом деле Куршевель - четыре и все они расположены друг над другом. Только один из них - шумный, веселый и знаменитый, а все остальные - это тихие альпийские деревушки, где жизнь замедляется после 8-ми вечера. А в верхнем Куршевеле все только начинается, журналисты уже прозвали эти места «зимней рублевкой». Тут устраиваются самые дорогие и многолюдные светские тусовки в ресторанах Les Caves и La Grange, куда в презентабельное обще-

ство стремятся попасть многие миллионеры. Тут огромное количество трасс, где катаются даже на лыжах со стразами Сваровски. Для тех, кто на самом деле приехал покататься, есть и крутые кулуары, отличные поля для внетрассовых спусков профессионалов.

Если вы молоды и едете компанией

Зельден, Австрия

Этот курорт подходит тем, кто любит пиво и спиртные напитки покрепче. Зельден вообще считается молодежным курортом и тут в барах и дискотеках каждый вечер похож на шумное веселое празднование. Тут придумали даже специальный коктейль для тех, кто поздно ложится, но хочет рано подняться на лыжи. Коктейль «блэстер» соединяет бутылочку ягермайстера в стакане с ред-буллом. А тем, кто предпочитает спокойный сон, бывалые туристы предлагают поселиться не под горой, а на противоположном берегу реки. Здесь две горы и два ледника, весь регион соединен подъемниками и даже придуман маршрут Big3 - за день можно на лыжах и канатках проехать через три самые высокие смотровые площадки региона: в один из солнечных дней так и стоит поступить, но учтите, что гулять придется 50 км.

Валь д'Изер, Франция

«Пространством Кили» (L'Espace Killy) называют этот огромный регион, объединяющий 300 км горнолыжных трасс Валь д'Изера и Тиша. Именно здесь в 1992 году стартовали соревнования по скоростному спуску Зимней Олимпиады. Здесь горнолыжные склоны поднимаются до 3650 метров. Однако из-за популярности курорта здесь очень много отдыхающих, очередей и дороговизна. Некоторые интернет-пользователи в своих отзывах даже жалуются на платные туалеты в ресторанах и кафе. Однако не могут не отметить, что трассы тут великолепны. Трассовое катание тут весьма разнообразно, к тому же чемпионат мира 2009 года оставил в наследство десятки новых маршрутов. Из обоих селений открываются великолепные виды на французские и итальянские склоны Монблана. Après-ski (так называется отдых «после катка») лучше провести на веранде La Folie Douce, где уже к трем часам загорают, выпивают, поедая сыры из подвала и танцуют в лыжных ботинках на подиуме, специально застеленном матрасами. Потом те, кто еще может держаться на лыжах, спускаются в Валь д'Изер, а остальные

едут на канатке, чтобы затем встретиться у барной стойки в Saloon или Victors. Ночами пляшут в Le Graal. Чтобы прийти в себя после всех этих развлечений, можно провести день в бассейнах и саунах.

Если отдыхаете с детьми

Валь Гардена, Италия

По описанию туристических компаний, если помечтать о том, как должен выглядеть идеальный день для отдыха в горах и в вашем воображении возникнут затопленные солнцем снежные просторы в обрамлении живописных лесистых гор - то вы мечтаете именно об этом курорте. В самых красивых горах на свете - Доломитовых Альпах, раскинувшись обширная «горнолыжная страна», которая объединила в единое целое 12 зимних курортов, более 1200 км горнолыжных трасс и более 450 подъемников. Из-за красноватой окраски породы, эти горы особенно хороши - судя по многочисленным фото и отзывам туристов, на рассвете и на закате румяная громада гор похожа на апельсиновый пирог. Швейцария и Австрия - под боком, в Валь говорят в основном по-немецки, а затем уж по-итальянски. Отдыхают тут в основном европейцы, семьи с детьми. Кстати, для подростков (родившихся после 28 ноября 1993 года) действует 30%-ная скидка на ски-пасс, а для детей (родившихся после 28 ноября 2001 года) катание бесплатно, но к каждому ребенку должен прилагаться один взрослый, на которого и оформляется ски-пасс. Для детей от 4-5 месяцев до 7 лет есть ясли с детским садом, и даже лыжные ясли-сад для тех, кому 4 или меньше, а в спортивном центре в Сельве для детей работают кружки по рисованию, пению, скалолазанию, для них организуют походы в музей.

Для детей и родителей имеются санные трассы, каток и хорошо продуманная система пешеходных дорожек с видовыми площадками. Что касается отдыха для самих взрослых - трассы в основном красные и синие, прогулка вокруг Селла Ронды, занимающая по времени целый день, доступна даже для не самых подготовленных лыжников. Погода в Валь не слишком устойчива, в ненастье на склонах быстро появляются булвы.

Почти у каждого подъемника есть симпатичные рестораны с по-австрийски обильными и по-итальянски вкусными обедами. Особенно посетители отмечают обильно посыпанные сахарной пудрой штрудели, которых лучше не кушать на ветряной веранде.



Если вы не маг, а только учитесь

Понтрезина, Швейцария

Швейцария - единственное государство, расположенное на обоих склонах альпийской гряды, захватив к тому же часть еще более древних гор - Юра. Юра несравнимо ниже Альп, но столь же крута и, пожалуй, куда более неприступна. И самое главное, - каким бы девственным ни казался пейзаж, здесь везде живут люди. Популярными курортами этой страны-мечты многих азербайджанцев, являются Гштаад, Понтрезина, Санкт-Морица. В кантоне Вале, в деревушках Шател, Аворьяз или Шампери почти все курорты рассчитаны на семьи с детьми и начинающих лыжников. Можно остаться в семейных отельчиках, где сервис оценивается на трехзвездочном уровне. Самое распространенное развлечение в швейцарских курортах - пешие прогулки: общая протяженность туристских тропок, проложенных в окрестностях, составляет 50 000 км. По самому Зермату тоже можно гулять только пешком: машинная сюда доступ закрыт. Правда, для наименее спортивных туристов предусмотрены электромотоциклы и конные экипажи.

Понтрезина - это высокогорная деревня в кольце снежных пиков: пейзаж, ради которого и едут в Альпы. Здесь всегда много солнца и снега. Ради чего сюда и едут, чтобы после свежего воздуха из окна ресторанчика понаблюдать за как будто нарисованными красками этого райского края.

Отдел маркетинга

ПРАЗДНИК ШОПИНГА

Согласно постановлению Кабинета министров, Новый год азербайджанцы будут отмечать пять дней! Пять дней отдыха, веселья, гулянья, встреч. Но в эти дни можно и удачно отовариться, если заранее знать, что, где и почему продается. Особенно это касается бакинских модниц, имеющих швейцарские визы. Ведь в Европе, несмотря на финансовый кризис, началась пора рождественских распродаж - лучший повод для туриста совместить осмотр достопримечательностей с выгодным шопингом. Наиболее популярные адреса в беседе с Э подсказали гламурные бакинцы.

Следует отметить, что отдельные шоп-туров, как обычно, азербайджанские туристические агентства не предлагают. Но те, у кого есть загранпаспорт и гостевая виза от друга или родственника за рубежом, могут пройтись магазином по магазинам Европы самостоятельно. Есть и другой вариант. Чтобы порезвиться на европейском празднике шопинга, можно купить в агентствах тур выходного дня или недельный с минимальным количеством экскурсий.

Чемпионы по скидкам

Признанный чемпион по скидкам - Германия. Накануне Нового года во всех торговых точках от Мюнхена до Гамбурга зимние коллекции одежды и обуви продаются со скидками до 80%. В большом sale-параде принимают участие все - от дорогих бутиков и магазинов высокой моды до народных универсамов сетей Kaufland, H&M и C&M. По словам бывалых покупателей, наиболее удачным шопинг бывает в Берлине, Мюнхене, Кельне и Дюссельдорфе.

Дюссельдорф рекомендуется отдельно: именно здесь, в центре немецкой и европейской моды, сосредоточены основные бутики, торговые центры и магазины лучших торговых марок Европы. В городе находится шопинг-улица с самым большим торговым оборотом в Германии

- Шадовштрассе. Дизайнерские бренды, в свою очередь, представлены на главной улице Дюссельдорфа - Кенигсallee.

Prada с блошиного рынка

В Париже поклонников шопинга ждут с 15 декабря, когда начинаются зимние скидки. Больше всего покупателей во Франции интересует зимняя одежда, которая продается дешевле на 10-20%. И хотя смена ассортимента, которая и является главной причиной объявления скидок, касается только «тряпок», цены снижаются и на бытовые товары, мебель и электротехнику. Кроме снижения цен некоторые крупные магазины заманивают покупателей предложением «Три вещи по цене двух». Распродажи продолжатся до 5 февраля.

Шопоголиков прежде всего ждут в универсаме Printemps и знаменитых на весь мир блошиных рынках, где можно за бесценок приобрести эксклюзивные модели одежды. Наиболее крупным и разнообразным считается ассортимент рынка «Сен-Уан». Впрочем, это даже не рынок, а огромный торговый город со своими проспектами, улочками, ресторанами и кафетериями. Здесь можно найти абсолютно все - от антиквариата и незатейливых безделушек до одежды известных брендов. Работает «Сен-Уан», как и большинство парижских рынков, три дня в неделю: с субботы по понедельник.

Дизайнерский рай

Италия - одна из законодательниц мод и сюда едут в основном за вещами именитых дизайнеров, которые в декабре продаются со значительными скидками. Традиционно столицами шопинга считаются Рим и Милан. В Милане одной из главных торговых улиц считается Корсо Буэнос-Айрес: здесь расположены и элитные, дорогие

магазины, и демократичные - молодежные. Большое количество магазинов известных марок, а также крупнейший магазин города - Rinascite находятся сразу же за центральной площадью, на улице Монтенаполеоне. Элегантные магазины с классическим направлением в моде расположены на улице Верчелли. В Риме же дизайнерские магазины расположены в районе площади Испании и прилегающих к ней окрестностях.

Взять на бордаж «Хэрродс»

Еще одно лакомство для декабрьских шоп-туристов - Лондон. Если вы приехали на туманный Альбион за вещами именитых дизайнеров, то можете отправляться в известные на весь мир универсамы Harrods и Selfridges. «Лишь два раза в году вы не увидите в Harrods ни леди, ни джентльменов: во время зимней и летней распродаж», - шутят сами лондонцы. Да, дважды в год, аккуратно на Новый год и в середине лета, по самому большому, самому дорогому и самому престижному универсаму Лондона и, пожалуй, самому известному магазину мира проводятся традиционные большие sales. Зимняя распродажа - самая знаменитая. Она обычно стартует в конце декабря. Эксперты Harrods подсчитали, что в первый день распродаж магазин обычно «берут на бордаж» в общей сложности около 250 тысяч человек! В этот день с прилавков в буквальном смысле слова сметают почти все - ведь именно в первый день цены на товары здесь быва-ют снижены в два, а то и в три раза.

Но если ваш девиз «дешево и сердито, но без толкотни у входа», то самый верный путь - на барахолку Ист-Энда. Как и на вышеупомянутых блошиных рынках Франции, здесь также есть все - от мелких сувениров до шедевров Joli Galliano и Vivienne Westwood, правда, скорее всего б/у, но настоящего ценителя моды это не остановит.

В Чехии - еще дешевле

Впрочем, самый демократичный вариант для шопинга - Чехия. Да-да! По подсчетам экспертов, делать покупки в чешской столице выгоднее, чем во всех остальных крупных городах континента. И эта тенденция, похоже, будет укрепляться.

Недавно в пражском районе Штербоголы открылся крупный дисконт-центр Fashion Arena. Здесь представлена одежда из старых коллекций более чем 70 марок,



среди которых Amnesia, Bushman, Carlo Caddeo, Gardeur Ladies, Adidas, Nike и Alpine Pro. Скидка на все товары колеблется от 30% до 70%. Следующим дисконт-центром в Праге является Outlet Airport Praha, строительство которого завершилось совсем недавно. А самый большой торговый центр - Exii 66 - находится на юго-западе чешской столицы и, если спросить местных жителей, то вам подскажут, как туда проехать.

А может, сразу в Штаты?

Впрочем, в нынешнем году «свинью» любителям распродаж подложила европейская валюта, которая после летнего снижения значительно и весьма стремительно подорожала по отношению к американскому доллару. Как отмечают эксперты, в последнее время значительно увеличилось количество европейцев, которые отправляются для шопинга именно в США, чтобы воспользоваться преимуществом курсовой разницы.

Газета USA Today недавно сравнила средние цены на некоторые товары в странах Евросоюза и Соединенных Штатах. И вот что получилось: если в Штатах за джинсы Levi's 501-й модели нужно выложить 39 евро, то в ЕС - 55. За пару ботинок Allen Edmonds - 236 и 360 евро соответственно. Уже неплохо. А если покупать дорогостоящие товары, то экономия окажется куда более существенной. Например, ноутбук Sony Vaio в Европе можно приобрести за 1499 евро, а в США - всего за 922, то есть более чем в 1,5 раза дешевле. Правда, с учетом затрат на авиаперелет нетрудно себе представить, сколько вещей надо закупить в Штатах, чтобы оправдать эту поездку. Азербайджанскому туристу в любом случае дешевле отовариться со скидками в европейских столицах моды. Удачных покупок!



**Предлагаем вам оформить подписку
на «АПА-Экономист»**

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

2011

 7-я Азербайджанская Международная Автомобильная Выставка 16-19 МАРТА www.autoshow.az	 17-я Азербайджанская Международная Выставка «ЗДРАВООХРАНЕНИЕ» 13-15 СЕНТЯБРЯ www.bihe.az
 4-я Азербайджанская Международная Выставка «ЗАПЧАСТИ, АКСЕССУАРЫ И СЕРВИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ» 16-19 МАРТА www.autoparts.az	 6-я Азербайджанская Международная Выставка «СТОМАТОЛОГИЯ» 13-15 СЕНТЯБРЯ www.stomatology.az
 10-я Юбилейная Азербайджанская Международная Выставка «ТУРИЗМ И ПУТЕШЕСТВИЯ» 28-30 АПРЕЛЯ www.aitt.az	 5-я Юбилейная Азербайджанская Международная Выставка «КРАСОТА И ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА» 13-15 СЕНТЯБРЯ www.beauty.iteca.az
 «Каспий: Технологии для Окружающей Среды» МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ 10-12 МАЯ www.cte.az	 1-я Азербайджанская Международная Выставка «СПОРТ, СПОРТИВНЫЙ ИНВЕНТАРЬ И ОДЕЖДА» 29 СЕНТЯБРЯ-1 ОКТЯБРЯ www.sportexpo.az
 17-я Азербайджанская Международная Выставка «ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ» 25-27 МАЯ www.worldfood.az	 5-я Юбилейная Азербайджанская Международная Выставка «ОБРАЗОВАНИЕ И КАРЬЕРА» 5-7 ОКТЯБРЯ www.education.iteca.az
 1-я Каспийская Международная Выставка «ПЛАСТМАССА И КАУЧУК» 25-27 МАЯ www.plastex.az	 17-я Азербайджанская Международная Выставка «СТРОИТЕЛЬСТВО» 19-22 ОКТЯБРЯ www.bakubuild.az
 5-я Юбилейная Кавказская Международная Выставка «ВСЕ ДЛЯ ОТЕЛЕЙ, РЕСТОРАНОВ И СУПЕРМАРКЕТОВ» 25-27 МАЯ www.horex.az	 3-я Международная Выставка «ОТОПЛЕНИЕ, ВЕНТИЛЯЦИЯ, КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ, ВОДОСНАБЖЕНИЕ, САНТЕХНИКА, ТЕХНОЛОГИИ ПО ОХРАНЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, БАССЕЙНЫ И ВОЗОБНОВЛЯЕМАЯ ЭНЕРГИЯ» 19-22 ОКТЯБРЯ www.aquatherm-baku.com
 1-я Каспийская Международная Выставка «ОБОРУДОВАНИЕ, УПАКОВКА, ПРОДУКТЫ И НАПИТКИ ДЛЯ ИНДУСТРИИ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ» 25-27 МАЯ www.iffa.az	 9-я Каспийская Международная Выставка «МЕБЕЛЬ, ИНТЕРЬЕР И ДИЗАЙН» 19-22 ОКТЯБРЯ www.caspianmebelexpo.az
 18-я Международная Выставка «НЕФТЬ И ГАЗ, НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА И НЕФТЕХИМИЯ КАСПИЯ» 7-10 ИЮНЯ www.caspianoilgas.az	 Каспийская Международная Выставка «НЕДВИЖИМОСТЬ» 19-22 ОКТЯБРЯ www.azrealty.iteca.az
 1-я Каспийская Международная Выставка «ЭНЕРГЕТИКА И АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭНЕРГИЯ» 7-10 ИЮНЯ www.caspianpower.az	 4-я Каспийская Международная Выставка «ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ И СРЕДСТВА СПАСЕНИЯ» 19-22 ОКТЯБРЯ www.cips.az
 18-я Международная Конференция «НЕФТЬ И ГАЗ, НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА И НЕФТЕХИМИЯ КАСПИЯ» 8-9 ИЮНЯ www.oilgasconference.az	 17-я Азербайджанская Международная Выставка и Конференция «ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» 22-25 НОЯБРЯ www.bakutel.az
 10-я Юбилейная Международная Выставка «ТРАНСПОРТ, ТРАНЗИТ И ЛОГИСТИКА» 15-18 ИЮНЯ www.transcaspian.az	
 1-я Каспийская Международная Выставка «ДОРОЖНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И ОБЩЕСТВЕННЫЙ ТРАНСПОРТ» 16-18 ИЮНЯ www.roadtraffic.iteca.az	



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

www.iteca.az
www.caspianworld.com

