

Включение данного платежа РО «Белагросервис» поможет избежать обесценивание будущих поступлений по лизинговым платежам, а государству снизить расходы на компенсацию платежей по банковским кредитам. При включении дополнительного платежа за кредитные ресурсы удорожание предмета лизинга составит от 147,3% до 156,4%, РО «Белагросервис» выйдет на безубыточную деятельность и сможет получить чистую прибыль в размере 10400905 руб.

Ещё одним проблемным вопросом является задолженность по лизинговым платежам. Решение данной проблемы, на наш взгляд, должно осуществляться как руководством предприятий лизингополучателей, в части организации эффективной деятельности своих предприятий обеспечивающей платёжеспособность по своим обязательствам, а с другой стороны государством по закреплению преимущественного права (вплоть до беспорного права) на возврат объекта лизинга лизингодателю в случае невыполнении лизингополучателем своих обязательств, что позволит значительно сократить процедуру возврата имущества, избегая длительных судебных разбирательств, а также уменьшить задолженность по лизинговым платежам.

Для совершенствования системы управления лизинговой деятельности, также имеет место создание на базе РО «Белагросервис» лизингового оператора, учредителями которого могут являться как государственные органы, так и коммерческие организации. Что позволит с одной стороны, государственному лизинговому оператору действовать в рамках государственных программ, а с другой – обеспечить коммерческую эффективность лизинговых сделок, так как от этого зависит его собственное финансовое благополучие. Данное мероприятие позволит получать ежегодную дополнительную прибыль в размере 946,1 млн руб.

Список цитированных источников:

1. Лизинг в агропромышленном комплексе Республики Беларусь: Сборник материалов РО «Белагросервис».
2. Об объёмах и источниках финансирования в 2014 году закупки современной сельскохозяйственной техники и оборудования: Указ Президента Респ. Беларусь, 3 марта 2014 г., № 108 // Система КонсультантПлюс: Беларусь. – Дата печати: 22.04.2014.
3. Об объёмах и источниках финансирования в 2013 году закупки современной сельскохозяйственной техники и оборудования: Указ Президента Респ. Беларусь, 2 апр. 2013 г., № 143 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
4. Порядок формирования и использование средств на закупку тракторов, сельскохозяйственных машин и оборудования и передачи их субъектам хозяйствования РБ на условиях долгосрочной аренды: утв. приказ Мин. экономики РБ, Мин. финансов РБ, Мин. сельского хозяйства и продовольствия РБ, 11 мая 2006 № 82/55/33
5. Методические рекомендации по определению экономической эффективности субъектов хозяйствования: учебно-методическое пособие / И.Н. Фурс, И.И. Коломиец; БГАТУ, Институт повышения квалификации и переподготовки кадров АПК. – Минск, 2010. – 124 с.
6. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2013 г.: Сборник материалов / А.И. Цыбулько, С.В. Шиманович. – Минск: Издатель А.Н. Вараксин, 2014. – 52 с.

УДК 336. 7

Бойченок А.В.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск
Научный руководитель: к.э.н., доцент Дём О.Д.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Актуальность исследуемой темы обусловлена тем, что расширение банковских продуктов и услуг – важная особенность современной банковской деятельности Республики Беларусь. Ведущие коммерческие банки стремятся предоставлять широкий круг операций и услуг для своих клиентов с тем, чтобы повысить свою рентабельность и конкурентоспособность. Эффективная система банковских продуктов и услуг должна способствовать мобилизации внутренних сбережений. Особое значение приобретает в этой связи гибкое банковское обслуживание, способное реагировать на формирующиеся потребности изменяющейся экономики. Конкуренция на рынке банковских услуг также влияет на количественные и качественные характеристики банковского обслуживания.

В мировой практике создания новых банковских продуктов и услуг используется следующая классификация видов банковских инноваций:

- банковские продукты на новых сегментах: инвестиции в недвижимость, страховой бизнес, финансовый лизинг, трастовые операции;
- инновации в новых областях денежно-финансового рынка, такие как: рынок коммерческих бумаг, финансовые фьючерсы, финансовые опционы;
- управление денежной наличностью и использование новой информационной технологии;
- услуги финансового посредничества, направленные на снижение операционных расходов и более эффективное управление активами и обязательствами: депозитные сертификаты, депозитные счета денежного рынка;
- новые продукты в традиционных сегментах рынка ссудных капиталов: инструменты с «плавающей» процентной ставкой, свопы, облигации с глубоким дисконтом, серийные облигации и т.д. [3, с. 256-259].

Для банков Беларуси одним из направлений совершенствования управления банковской деятельностью является применение банками аутсорсинга.

Аутсорсинг в банке – это передача части традиционных функций управления банком внешним исполнителям (организациям). Применение аутсорсинга снижает себестоимость передаваемых функций за счет узкой специализации аутсорсинга и выполнения их за меньшие деньги, а банку позволяет перераспределить свои ресурсы на главных направлениях деятельности, связанных с обслуживанием клиентов.

В гражданском законодательстве Беларуси отсутствует понятие договора аутсорсинга. Единственным нормативным документом, в котором содержится определение аутсорсинга, является письмо НБ РБ «Об использовании в работе принципов управления операционным риском». Согласно этому письму, аутсорсинг – это привлечение сторонней организации для выполнения отдельных видов работ.

В Беларуси аутсорсинг в банковской системе пока плохо приживается. В основном это связано с отсутствием аутсорсинговых компаний, уровень которых отвечал бы высоким запросам, с необходимостью обеспечить «прозрачность» информации. В то же время в США около 90% компаний пользуются услугами сторонних организаций, в европейских странах – около 85%; лидером аутсорсинговых услуг на одну компанию является Израиль – около 96%. К сожалению, в РБ такой статистики на сегодняшний день нет [1].

К новым банковским продуктам относится и развитие интернет-услуг. Роль Интернета в выполнении банковских операций может быть различной и иметь разную значимость и функции.

Сегодня клиентом банка с помощью интернет-банкинга можно покупать и продавать безналичную валюту, оплачивать коммунальные услуги, оплачивать счета сотовой связи, проводить межбанковские безналичные платежи, переводить средства по клиентским счетам и отслеживать их. Возможность работать со счетами банковских пластиковых карт позволяет клиентам банка пользоваться услугами интернет-магазинов как в Беларуси, так и за рубежом.

В настоящее время из 31 банка в системе дистанционного банковского обслуживания физических лиц услуги оказывают 26 банков, из которых 22 имеют технологию «Интернет-банкинг», 12 банков – систему «Мобильный банкинг», 11 – «SMS-банкинг» [5]. В Республике Беларусь наблюдается положительная динамика развития Единого расчетного и информационного пространства, современных платежных инструментов: мобильный и интернет-банкинг, электронные деньги.

Также белорусские банки имеют собственные разработки:

– технология «IBA Мобильный банкинг» в ОАО «Белагропромбанк», ОАО «БПС-Сбербанк» и ЗАО «Трастбанк»;

– разработка «М-банкинг» компании ООО «Мобикон-Медиа» для мобильного банкинга ОАО «АСБ «Беларусбанк» и ОАО «Белинвестбанк»;

– разработчик автоматизированной информационной системы «Расчет» Единого расчетного информационного пространства (АИС ЕРИП) ОАО «Центр банковских технологий»;

– разработка банка ОАО «Банк БелВЭБ» – система банковского самообслуживания держателей карточек банка и его банков-партнеров. Партнерами являются: ОАО «Технобанк», ЗАО «Альфа-Банк», ОАО «Банк Москва-Минск», ЗАО «БелСвиссБанк», ЗАО «РРБ-Банк», ЗАО «Сомбелбанк». В состав СБС входят услуги банкоматов, платежно-справочных терминалов, услуги Мобильного и Интернет-банкинга [5].

Одной из безусловных тенденций развития розничного рынка банковских услуг в Республике Беларусь является:

– использование дистанционных каналов банковского обслуживания и мобильных устройств, клиентских приложений для смартфонов и планшетных компьютеров;

– комплексная система управления взаимодействием с клиентами, позволяющую детально анализировать клиентскую базу, формировать узкоспециализированные предложения по группам клиентов и прогнозировать спрос на услуги;

– средства интеграции с автоматизированной информационной системой ЕРИП;

– надежные средства защиты информации [2].

Большое значение имеет работа, проводимая в области повышения финансовой грамотности населения не только Национальным банком совместно с Ассоциацией белорусских банков, но и каждым банком в отдельности. Реализуются мероприятия Плана совместных действий государственных органов и участников финансового рынка по повышению финансовой грамотности населения Республики Беларусь на 2013-2018 годы.

Для повышения рентабельности и конкурентоспособности банки должны проводить мероприятия по совершенствованию предлагаемых продуктов. Это относится в первую очередь к кредитным продуктам. Например, целесообразно предоставление СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТА. Оценим его преимущества:

1. Оформление пакета документов с определенными условиями осуществляет созданная группа консорциума, в которой оговариваются все требования к кредиту, а также распределяются риски. Это позволяет оформить кредит в максимально короткие сроки и существенно упрощает схему его получения.

2. Все банки, которые принимают участие в процессе кредитования, берут на себя одинаковые условия. Это дает возможность снизить трудозатраты по обслуживанию долга.

3. Синдицированный кредит выдается в особо крупных размерах, что для одного банка не всегда возможно из-за лимитов. В то же время группа банков способна выделить средства крупным предприятиям для развития.

4. При получении синдицированного кредита составляется определенный график получения денежных средств, удобный для заемщика. э-

Нами были произведены расчеты предоставления синдицированного кредита для компании сроком на 3 года в сумме 250 млн. \$. В результате прибыль Банка через 3 года составила 15,53 млн. \$, а годовая прибыль – 5,18 млн. \$.

Проанализируем особенности СУБОРДИНИРОВАННОГО КРЕДИТА. Одним из основных преимуществ субординированных обязательств с точки зрения регулирования является то, что они обеспечивают некоторую рыночную дисциплину со стороны банков. В отличие от вкладов, субординированные кредиты не покрываются государственным страхованием, поэтому инвесторы требуют от них большей доходности из-за высокого риска. Несмотря на отсутствие исчерпывающего правового регулирования, субординированные кредиты могут использоваться и в практике белорусских банков.

Пример использования субординированного кредита. Банком А был привлечен субординированный кредит сроком на 3 года в размере 1 млн. \$. Далее было проведено кредитование организации 1 на сумму 450 тыс. \$ и организации 2 на сумму 550 тыс. \$. Общая сумма дохода от финансирования предприятий составила 350,14 тыс. \$.

Таким образом, прибыль Банка за 3 года с учетом расходов на привлечение субординированного кредита составила 125,097 тыс. \$, а годовая прибыль Банка 41,699 тыс. \$.

ВЫПУСК ЕВРООБЛИГАЦИЙ

Еврооблигации – это новые возможности финансирования и новый сегмент финансового рынка.

Необходимость выпуска еврооблигаций:

1. Привлечение значительных сумм (100 млн. долларов – минимальная сумма). Хорошим с точки зрения перспектив ликвидности считается выпуск объемом от 250 млн. долл. США.

2. Привлечение «длинных» ресурсов (минимальный срок 3 года, максимальный – 15 лет, средний 7 лет).

3. Обращение за ресурсами к новому сегменту рынка – институциональным инвесторам в связи с ограниченностью возможностей не только локального, но также и международного банковского рынка [4].

В настоящий момент в законодательстве Республики Беларусь существует ряд барьеров и ограничений, препятствующих прямому выпуску еврооблигаций белорусскими организациями. Однако, законодательство о рынке ценных бумаг и его инфраструктура, в том числе система расчетов по ценным бумагам, должны получить дальнейшее развитие.

Из содержания данной работы вытекают следующие рекомендации:

1. Для совершенствования управления банковской системой отечественным банкам следует обратить внимание на такой новый вид банковского продукта как аутсорсинг, что позволит перераспределить свои ресурсы на главных направлениях деятельности.

2. Банкам следует активно развивать интернет услуги, так как в настоящее время уровень информатизации и эффективность применения информационных технологий являются определяющим для конкурентоспособности банков.

3. Важно уделить большое внимание работе области повышения финансовой грамотности населения. Это повысит спрос на банковские продукты и услуги.

4. Для повышения рентабельности и конкурентоспособности банки должны проводить мероприятия по совершенствованию предлагаемых продуктов.

Список цитированных источников:

1. Аутсорсинг – дело тонкое. – [Электронный ресурс]. – <http://finlab.by/publikacii/autsorsing-delo-tonkoe/> – Дата доступа: 12.11.14.

2. Итоговый документ X Международного форума по банковским информационным технологиям «Банк ИТ'2013» / Дубков С.В. // Банковский вестник. – 2014. – январь. – С. 58-60.

3. Нестеренко, В.Ф. Альтернативный рынок банковских услуг: тенденции и угрозы / В.Ф. Нестеренко, М.И. Сухов, А.Г. Аксаков [и др.] // Банковское дело. – 2011. – №3. – С. 8–13.

4. Синдицированный кредит как источник долгосрочного долгового финансирования бизнеса. – [Электронный ресурс]. – http://www.bveb.by/download_files/documents/formnews/2.pdf. – Дата доступа: 09.11.2014.

5. IT-банкинг: далеко ли продвинулась Беларусь? – [Электронный ресурс]. – <http://myfin.by/stati/view/1143-itbanking-daleko-li-prodvinulas-belarus>. – Дата доступа: 13.11.2014.

УДК 339.944.2

Арбатский А.О.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

Научный руководитель: ассистент Мартусевич А.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РЫНКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В современном экономическом словаре Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского можно найти следующую трактовку: транснациональная корпорация (далее – ТНК) – фирма, корпорация, компания, осуществляющая основную часть своих операций за пределами страны, в которой она зарегистрирована, чаще всего в нескольких странах, где имеет сеть отделений, филиалов, предприятий.