

БАНКАЎСКІ ВЕСНІК

<http://www.nbrb.by/bv>

13[234] МАЙ 2003



**Белорусский
инвестиционный форум** / страница 10

Передаточный механизм монетарной политики / страница 30

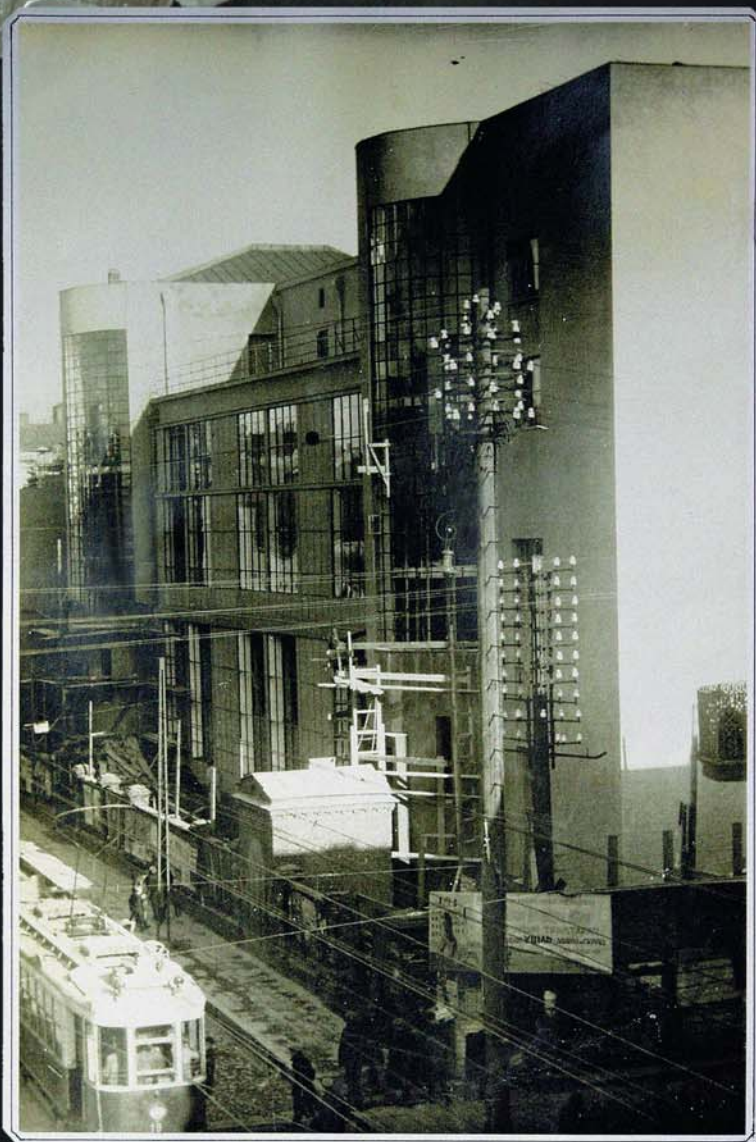
Безналичные расчеты: региональные аспекты развития / страница 48



*Национальный банк
Республики Беларусь
рассмотрит предложения
о приобретении
для фондов музея старинных
финансовых документов,
фотографий, канцелярских
принадлежностей,
нумизматических коллекций,
редких банкнот и монет,
связанных с историей
денежного обращения
на территории
Беларуси.*

Тел. (+375)(17)219-23-73

Адрес: 220008, г. Минск,
просп. Ф. Скорины, 20.
Национальный банк
Республики Беларусь



Редакционно-издательский совет

П.В.Каллаур
(председатель совета)
Ю.П.Власкин
А.Ф.Дроздов
(главный редактор)
С.В.Дубков
Н.А.Ермакова
М.М.Ковалев
Г.И.Кравцова
Н.В.Лузгин
А.О.Тихонов

Номер подготовлен
управлением информации
Национального банка
Республики Беларусь

Главный редактор
А.Ф.Дроздов
Зам. главного редактора
Н.И.Борисенко
Редакторы
И.В.Гилевич
А.Л.Жилач
Отдел нормативных документов
Л.И.Пунько
Компьютерный набор
Л.И.Кривендо

Оформление и обложка
А.В.Бельский
Верстка
издательский центр
Национального банка

Адрес редакции
220008, г. Минск, просп. Ф. Скорины, 20
Тел.: (017) 219-23-85, 219-23-87
Тел./факс 227-17-01
e-mail: bv@nbrb.by

Отпечатано
в типографии ОАО "Транстэкс"
220034, г. Минск, ул. Чапаева, 5

Заказ № 394
Подписано в печать 12.05.2003
Формат 60x84 1/8
Офсетная печать
Усл. печ. л. 8
Тираж 1100 экз.

Журнал зарегистрирован
в Государственном комитете по печати
Республики Беларусь 01.07.1996
Свидетельство о регистрации № 586

Точка зрения редакции
не всегда совпадает с мнением авторов.
Рецензии на статьи авторам не сообщаются.
Редакция не несет ответственности
за содержание рекламных материалов.
Перепечатка материалов —
согласно Закону Республики Беларусь
"Об авторском праве и смежных правах"

Подписной индекс 74829

Учредитель —
Национальный банк
Республики Беларусь

© Банковский вестник, 2003

БАНКАЎСКІ ВЭСНІК

БАНКОВСКИЙ ВЕСТНИК
BANK BULLETIN MAGAZINE

Информационно-аналитический и
научно-практический журнал
Национального банка Республики Беларусь

№ 13 (234), май 2003 года. Издается с апреля 1992 года

СОДЕРЖАНИЕ

Владимир СЕНЬКО

Банковская система Республики Беларусь в первом квартале 2003 года: итоги работы и задачи на предстоящий период

*Доклад на расширенном заседании Правления
Национального банка Республики Беларусь 21 апреля 2003 года*

4

Белорусский инвестиционный форум

Павел МАНДРЫКО

Проблемы развития финансового лизинга в банковских учреждениях

*В условиях платежного кризиса стала очевидной необходимость более
активного применения лизинга. Использование лизинга поможет решить
ряд проблем как на отдельных предприятиях, так и в народном хозяйстве в целом.*

10

Андрей ВАЛЮК, Екатерина ВАЛЮК

Оценка банка: качество рейтинга

*В настоящее время все крупные агентства представляют данные
о потенциальных и действительных рейтингах, а также их изменениях.
Кроме того, они стараются быстро реагировать на спрос рынка,
расширяя не только диапазон обязательств, по которым
предоставляют рейтинги, но и виды рейтингов.*

12

Ольга ТАРАСОВА

Синдицированное кредитование — путь к реализации крупных инвестиционных проектов

*В международной практике давно получила распространение такая
форма банковского кредита, как синдицированное кредитование.
Банки-участники объединяются на основании соглашения о кредитовании
во временные синдикаты, цель создания которых —
софинансирование инвестиционных проектов.*

17

Владимир ТАРАСОВ

Предпосылки и критерии инвестирования в экономику Беларуси

*Фактически прямые иностранные инвестиции — это реальные деньги
в модернизацию предприятий, расширение производств, новые
технологии, знания, стандарты. Это имеет важнейшее значение
независимо от того, идет ли речь о технике, производстве или
непосредственном управлении предприятием.*

19

Феликс ЧЕРНЯВСКИЙ

Проблемы организации инвестиционного кредитования в Республике Беларусь

*Сегодня белорусский рынок, к сожалению, все в большей степени
заполняется российскими товарами. Если не принять меры по усилению
мотиваций и возможностей развития отечественных
производителей, то в Беларуси безвозвратно будет потеряно
огромное количество рабочих мест.*

22

Михаил ЧУЧКЕВИЧ**О привлечении иностранных инвестиций и проектом финансирования: опыт Инфобанка**

Для привлечения иностранных инвестиций прежде всего необходимо отказаться от стереотипов относительно того, что все зависит от государства. Любой из белорусских банков мог бы отобрать 1–2 инвестиционных проекта и создать несколько успешных прецедентов их реализации с иностранным инвестором.

24

Игорь КОВАЛЕВ**Основной источник долгосрочных инвестиций — резервы негосударственных страховых пенсионных фондов**

Несмотря на достаточно длительную историю существования дополнительного пенсионного страхования и страхования жизни в Республике Беларусь, говорить о сколько-нибудь заметной его роли в общей пенсионной системе, к сожалению, не приходится. Мы все еще очень далеки даже от уровня советских времен, не говоря уже об экономически развитых странах.

26

Кирилл РУДЫЙ**Передаточный механизм монетарной политики**

Для достижения конечных показателей необходимо определение промежуточных целей, к которым можно отнести валютный курс, сальдо платежного баланса, денежные агрегаты, процентные ставки и прочее. Таким образом, монетарная политика не ограничивается выбором приоритета монетарной или реальной стабилизации, а представляет собой более сложный механизм взаимодействия его отдельных элементов, которые оказывают воздействие на различные стороны экономических процессов.

30

Сергей КОБРИНСКИЙ**Количественная оценка риска в форфейтинговых операциях**

Методика, предлагаемая в данной статье, позволит оценивать общий размер потерь банка-форфейтера от всех видов риска и даст возможность ими управлять.

35

Андрей АКСЕНОВ**Метод операционного ранжирования брокеров/дилеров в системе биржевой торговли**

Попытки оценить уровень активности участников биржевых торгов по ценным бумагам через применение процедуры их ранжирования по определенным критериям и параметрам заключаемых сделок предпринимались на протяжении всего периода существования организованного рынка ценных бумаг. Однако они не были подкреплены соответствующими формализованными методиками и документами, носили эпизодический, несистемный характер...

38

Людмила РЫКОВА**Резервы эффективности банковского надзора**

В нашей стране одним из направлений совершенствования банковского надзора согласно Концепции развития банковской системы Республики Беларусь на 2001–2010 годы признано развитие здоровой конкуренции между банками, а это требует отработки антимонопольного законодательства на финансовом рынке.

45

Дайджест–2003

47

**Сергей ПАНКОВЕЦ,
Владимир СОСНОВСКИЙ****Безналичные расчеты: региональные аспекты развития**

В Гомельской области реализация региональной Программы по развитию безналичных расчетов с использованием банковских пластиковых карточек дала определенные положительные результаты.

48

Ирина РУДЬКО**Договор об отступном: сделка в два этапа**

Применение на практике такого способа прекращения обязательств, как отступное, прочно вошло в повседневную жизнь. Во многом это связано с большими затратами и процессуальными сложностями, возникающими при обращении взыскания на залог.

53

Игорь ЯНКОВСКИЙ**Моделирование загруженности сотрудников банка**

В данной статье предлагается подход к построению модели для оценки загруженности сотрудников отделения банка и основных его структурных подразделений, а также рекомендации по оптимизации численности сотрудников при сохранении действующей организационной структуры банка.

55

Валерий ШУЛЕКОВСКИЙ
Валютный контроль в мировой финансовой системе

Практически все государства — члены МВФ продолжают сохранять те или иные виды механизмов валютного контроля в отношении операций с капиталом, хотя некоторые меры применялись в пруденциальных или иных целях и не были специально предназначены для ограничения трансграничных потоков капитала. Возможно, это объясняется повышенной обеспокоенностью государств относительно рисков, связанных с либерализацией счета операций с капиталом, после ряда кризисов в странах с формирующимся рынком.

57

Книжная полка

61

Журнальное обозрение

63



● Между Национальным банком и Белорусским государственным экономическим университетом заключено новое Соглашение о сотрудничестве. Документ подписали Председатель Правления Национального банка Республики Беларусь Петр Прокопович и ректор БГЭУ Владимир Шимов.

Одним из новых направлений сотрудничества является усиление взаимодействия в осуществлении научно-исследовательских работ. В этих целях создается Центр макроэкономических исследований.

Университет всегда был одним из главных "поставщиков" кадров для банковской системы. Из общего числа руководителей и специалистов центрального аппарата почти 43 процента — выпускники БГЭУ.



● В целях обеспечения совместных научных исследований и работ в области банковских компьютерных технологий между Национальным банком и Белорусским государственным университетом информатики и радиоэлектроники 4 апреля заключено Соглашение о сотрудничестве. Его подписали Председатель Правления Национального банка Республики Беларусь Петр Прокопович и ректор БГУИР Михаил Батура.

Исследования и научные разработки намечено проводить с применением новейших информационных технологий в областях банковского программного обеспечения, прогноза и оценки банковского программного обеспечения и управления качеством процесса его разработки, банковской деятельности в Internet и Intranet, подготовки и повышения квалификации специалистов банковской системы по соответствующим направлениям.

● До 35 процентов годовых уменьшены с 21 апреля базовая ставка рефинансирования и учетная ставка Национального банка. Прежняя их величина, установленная с 21 марта, составляла 37 процентов.

● На состоявшемся 21 апреля расширенном заседании Правления Национального банка Республики Беларусь банкам предложено устанавливать более жесткие параметры процентных ставок по выдаваемым кредитам в белорусских рублях.

На основе снижения доли проблемных кредитов в портфелях банков и с целью увеличения их доступности для юридических и физических лиц, а также индивидуальных предпринимателей размер процентных ставок не должен превышать базовую ставку рефинансирования во втором квартале более чем на 7 процентов, в третьем — на 6, а в четвертом квартале — на 5 процентов. Это на один процент ниже, чем было определено в рекомендациях ранее. При этом, как сказано в постановлении Правления, в целях сохранения привлекательности размещения средств в национальной валюте в депозиты банков ставки по депозитам юридических и физических лиц, индивидуальных предпринимателей необходимо поддерживать на уровне, отличающемся от ставок по выдаваемым кредитам не более чем на установленную для соответствующего квартала величину превышения предельной ставки по кредитам над базовой ставкой рефинансирования.

● Национальный банк с учетом накопленной практики применения норм Банковского кодекса и в соответствии с планом подготовки законопроектов на 2003 год, утвержденным Указом Президента страны от 08.01.2003 № 8, подготовил проект Закона Республики Беларусь "О внесении изменений и дополнений в Банковский кодекс Республики Беларусь". Он одобрен 22 апреля на заседании Совета директоров Национального банка и направлен на согласование заинтересованным министерствам и ведомствам.



● Актуальные вопросы деятельности центральных банков Беларуси и России, связанные с введением единой валюты Союзного государства, преобладали во время четырнадцатого заседания Межбанковского валютного совета. Оно состоялось в Полоцке (Витебская область) 25 апреля с участием Председателя Правления Национального банка Республики Беларусь Петра Прокоповича и Председателя Банка России Сергея Игнатьева.

На снимке: члены МВС в Хатыни.

Фото Александра ШАБЛЮКА

Банковская система Республики Беларусь в первом квартале 2003 года: итоги работы и задачи на предстоящий период

Доклад заместителя Председателя Правления Национального банка
Владимира СЕНЬКО на расширенном заседании Правления
Национального банка Республики Беларусь 21 апреля 2003 года

Позади I квартал 2003 года. В течение этого периода Национальный банк, вся банковская система работали над выполнением тех задач, которые вытекают из важнейших приоритетов стратегии социально-экономического развития республики, Основных направлений денежно-кредитной политики на 2003 год. Они заключаются:

в формировании благоприятных условий для развития реального сектора экономики, продолжении экономического роста и повышении уровня жизни народа;

последовательном углублении стабильности в денежной сфере;

развитии и укреплении банковской системы, повышении эффективности обслуживания предприятий и населения, включая расширение спектра предоставляемых банковских услуг, привлечение денежных средств и качество кредитования.

Как и в предыдущие годы, данные задачи решались прежде всего на основе обеспечения стабильного и предсказуемого обменного курса белорусского рубля. Темп его девальвации к доллару за I квартал составил 4 процента, или 1,3 процента в среднем за месяц. Это в 2,1 раза ниже по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и находится в пределах прогнозных параметров.

Ситуацию на валютном рынке можно оценить как вполне стабильную. **Отклонения рыночных котировок** от официального курса в основном не превышали 1—1,5 процента.

Существенно **увеличился размер валютной выручки, поступающей в республику**. По имеющимся данным (за январь — февраль) ее сумма возросла в 1,8 раза. Чистая покупка валюты населением в среднем за месяц не превышает 4,5 млн долларов США, что на порядок ниже по сравнению с I кварталом прошлого года.

Все это положительно повлияло на ситуацию в валютной сфере и позволило обеспечить сумму чистых



иностранных активов органов денежно-кредитного регулирования по состоянию на 1 апреля на уровне 423,7 млн долларов США, при прогнозе в 400—410 млн долларов США.

Во многом это связано с тем, что **денежно-кредитная политика была достаточно жесткой**. Прямые кредиты на финансирование бюджетного дефицита для жилищного строительства предоставлялись Национальным банком в соответствии с поступающими заявками. Их сумма составила 30,6 млрд рублей. Это даже несколько ниже предусмотренного ли-

мита в 35 млрд рублей. Кредиты на компенсацию вкладов населения не выдавались в связи с наличием средств в специальном фонде в Беларусбанке.

Процентная политика носила достаточно взвешенный характер. Несмотря на ускорение инфляции, в январе ставка рефинансирования повышена не была. Мы исходили из того, что это краткосрочное явление. В целом же в I квартале она была снижена на 1 процентный пункт (с 38 до 37 процентов годовых) и в среднем составила 37,9 процента годовых в номинальном выражении и плюс 0,5 процента в месяц — в реальном.

В целом за квартал **увеличение рублевой денежной массы** составило 9,4 процента, или около 3 процентов в среднем за месяц. Однако следует отметить, что рост денежной массы был обусловлен следующими факторами: увеличение на 28,5 процента срочных депозитов предприятий и населения; рост примерно на 7 процентов депозитов и счетов до востребования; увеличение на 11 процентов ценных бумаг, выпущенных банками. **При этом сумма наличных денег в обращении сократилась на 7,4 процента**, или почти на 48 млрд рублей, что в 2,1 раза больше по сравнению с ее сокращением за аналогичный период прошлого года. Возросла и доля рублевой денежной массы в совокупной (с 50,8 до 51,2 процента). **Все это свидетельствует об увеличении доверия к белорусскому рублю, последовательной стабилизации в денежной сфере.**

Банковской системой была оказана необходимая кредитная поддержка народному хозяйству. Кредиты банков экономике увеличились более чем на 9 процентов и достигли по состоянию на 1 апреля почти 4 450 млрд рублей. Это находится в пределах прогнозных значений (то есть от 4 440 до 4 550 млрд рублей). Рублевые кредиты возросли на 134 млрд рублей и достигли 2 065 млрд рублей, валютные — почти на 77 млн долларов США, до 1 195 млн долларов США.

На кредитование весенне-полевых работ банками (по постановлению Совмина № 1643) предусматривалось выделить за I квартал 37,7 млрд рублей кредитных ресурсов. Фактически по состоянию на 1 апреля было открыто кредитных линий на сумму 44,9 млрд рублей, выдано кредитов — 35,2 млрд рублей. А по состоянию на 18 апреля открыто кредитных линий уже на сумму 62,5 млрд рублей (это в 4 раза выше по сравнению с прошлым годом), фактически выдано 52,8 млрд рублей (больше в 3,6 раза).

Осуществлялось в необходимых размерах кредитование экономики и в рамках выполнения других государственных мероприятий, обеспечения своевременной выплаты зарплаты.

В течение квартала платежная система функционировала стабильно. Доля аннулированных платежей по сумме составила менее 0,2 процента (первый квартал прошлого года — около 0,8 процента, то есть достигнуто снижение более чем в 4 раза), по количеству — 0,23 процента (против 0,38, меньше в 1,7 раза).

Была осуществлена необходимая работа, направленная на укрепление банковской системы, наращивание ее финансового потенциала. Сумма валовых активов банков увеличилась за квартал почти на 17 процентов (с 11 до 12,8 трлн рублей). Размер зарегистрированных уставных фондов возрос примерно на 16 процентов, при том что прогнозировался прирост за квартал на 8,7 процента. Собственный капитал банков возрос на 16,6 процента и достиг 709,5 млн евро.

Следует отметить, что за I квартал 2003 года в уставные фонды банков было привлечено иностранных инвестиций на сумму более 31 млн евро и 2 млн долларов США. Это почти в 2 раза больше, чем за весь 2002 год. Хотя не все банки нарастили свои уставные фонды до необходимых размеров. И в связи с этим Национальный банк отозвал у ряда банков лицензии на работу с населением. Однако очень важно, что это не повлияло на то, что в целом удалось обеспечить продолжение тенденции к наращиванию депозитов населения. Вся их сумма возросла за 3 месяца почти на 17,5 процента (с 1 416 до 1 661 млрд рублей), в том числе рублевые депозиты увеличились более чем на 27 процентов (с 667 до 848 млрд рублей), валютные — на 4,3 процента (с 390 до 407 млн долларов США).

В I квартале была продолжена работа, направленная на реализацию принятых решений по введению единой валюты и формированию единого эмиссионного центра Беларуси и России. Следует отметить, что

при определении конкретных механизмов интеграции, структуры и порядка функционирования единого эмиссионного центра Национальный банк исходит:

во-первых, из принципиальных положений, содержащихся в Договоре о создании Союзного государства Беларуси и России от 8 декабря 1999 г. и Межгосударственном Соглашении о введении единой денежной единицы и формировании единого эмиссионного центра от 30 ноября 2000 г.;

во-вторых, из того, что на период использования российского рубля в качестве единой денежной единицы, то есть в течение 2005—2007 годов, структура и механизм функционирования единого эмиссионного центра должны быть максимально приближены к той его модели, формирование которой намечено на период начиная с 2008 года, когда будет осуществлен переход к союзной денежной единице.

Основываясь на этом, Национальный банк еще в конце 2002 года внес на рассмотрение Правительства и Банка России пакет документов по структуре, задачам и функциям единого эмиссионного центра Союзного государства, включая предложения в проект Конституционного Акта. Эти предложения предусматривали создание единого эмиссионного центра Союзного государства, состоящего из равноправных центральных банков двух стран — Национального банка Республики Беларусь и Центрального банка Российской Федерации. Высшим органом управления эмиссионным центром должен, по нашему мнению, быть Межбанковский валютный совет, формируемый на паритетной основе. Центральные банки должны передать ему функции определения базовых ориентиров инфляции, денежной эмиссии и валютного курса, разрабатываемых совместно исходя из интересов экономик двух стран. Предполагается, что в пределах установленных ориентиров центральные банки будут проводить согласованную денежно-кредитную политику. На наш взгляд, эти предложения соответствуют тем принципам и конечным целям, которые заложены в Союзном договоре, обеспечивают соблюдение суверенных прав двух государств. К сожалению, пока что полного понимания по этим вопросам не достигнуто. Но работа продолжается, в частности, 25 апреля в Полоцке состоится очередное заседание Межбанковского валютного совета Национального банка Беларуси и Банка России.

Мы считаем, что в тактическом плане важно решить вопрос о введении национальных валют Беларуси и России во внешнеторговых сделках между нашими странами (взамен валют третьих стран), перейти к жесткой привязке белорусского рубля к российскому и обеспечить параллельное хождение российского рубля на территории республики. Это будет реальным продвижением на пути к валютной интеграции и должно продемонстрировать экономические выгоды от нее в части снижения издержек, связанных с конвертацией валюты, сокращением спроса на валюты третьих стран.

В I квартале текущего года продолжалось сотрудничество с МВФ, а также проводилась необходимая работа в рамках ВТО.

Несколько слов о тех **предложениях, которые прозвучали на прошлом расширенном заседании Правления**. Все они были запротоколированы, составлен соответствующий план мероприятий. В пределах компетенции Национального банка были приняты необходимые решения или подготовлены предложения соответствующим органам государственного управления, банкам даны разъяснения. И хотелось бы, чтобы сегодня в ваших выступлениях было больше конструктивных предложений (прежде всего связанных с совершенствованием процесса кредитования реального сектора экономики и населения).

Таким образом, подводя общий итог, можно отметить, что в I квартале **денежно-кредитная политика носила достаточно жесткий характер, обеспечено дальнейшее углубление стабильности в валютной сфере, осуществлена необходимая кредитная поддержка народного хозяйства и наращивание финансового потенциала банковской системы**. Это стало важным фактором продолжения экономического роста в республике (ВВП возрос на 5,6 процента), снижения инфляции. Темп роста цен составил 8,1 процента за квартал, что в 1,6 раза ниже по сравнению с январем — мартом 2002 года.

Реализация денежно-кредитной политики будет продолжена и в дальнейшем в строгом соответствии с ее Основными направлениями, поставленными задачами и принятыми ориентирами. Сейчас же хотелось бы остановиться на некоторых **проблемных моментах и задачах** на II квартал и до конца года.

Прежде всего следует сказать о том, что в Беларуси последовательно реализуется курс на достижение долгосрочной финансово-экономической стабильности, который предполагает **не просто обеспечение положительных в реальном выражении процентных ставок, но и постепенное их снижение в номинальном выражении до уровня, соответствующего стабильному состоянию денежной системы**. Подчеркну, что здесь не будет никаких “резких шагов”. Рациональная процентная политика, так же, как и политика курсообразования, заключается в том, чтобы не допускать никаких “шоков”. Но уже сегодня можно говорить о том, что определенные качественные сдвиги достигнуты. Процентные ставки, темпы девальвации последовательно приближаются к нормальному уровню. И поэтому в настоящее время **существенно возрастает актуальность таких задач, как повышение качества работы с клиентами, включая кредитование реального сектора, населения, а также привлечение ресурсов, развитие безналичных расчетов и в целом — уровень обслуживания клиентов**.

В соответствии с Основными направлениями денежно-кредитной политики на 2003 год предусматривается довести ставку рефинансирования к концу года

до уровня около 28 процентов годовых. В реальном выражении, с учетом прогнозного уровня инфляции (а мы ориентируемся на нижнюю границу, то есть не более 18 процентов), величина ставки рефинансирования в текущем году сократится примерно до 10 процентов, или в 1,5 раза, по сравнению с прошлым годом. Поэтому в I квартале текущего года Национальный банк постепенно снижал ставку рефинансирования, поддерживая ее долгосрочный, реальный уровень положительным, и ориентировал на такую же политику другие банки. Так, в январе, несмотря на сезонное ускорение темпа инфляции, Национальный банк не осуществил повышения базовой ставки рефинансирования. Исходя из фактического снижения темпов инфляции в феврале и прогнозируемого дальнейшего замедления инфляции в марте и апреле, ставка рефинансирования была снижена с 38 до 37 процентов годовых. С 21 апреля она установлена на уровне 35 процентов годовых. Кроме того, Правлением Национального банка 24 января 2003 года было принято постановление “Об итогах выполнения Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь за 2002 и задачах банковской системы по реализации Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2003 год”. Данным постановлением руководителям органов управления банками было рекомендовано при установлении процентных ставок по срочным депозитам ориентироваться на уровень базовой ставки рефинансирования, а также, с целью увеличения доступности кредитов реальному сектору экономики, приблизить процентные ставки по выдаваемым кредитам к уровню, превышающему базовую ставку рефинансирования не более чем на 9 процентных пунктов.

Фактически процентная ставка по всем срочным рублевым депозитам в марте снизилась до 37,3 процента (или на 1,2 процентного пункта по сравнению с концом 2002 года), а в среднем за квартал она составила 37,5 процента (в реальном выражении — около 0,5 процента в месяц). Что касается **ставок по кредитам банков**, то в марте текущего года ее среднее значение составило 46,1 процента годовых, а в среднем за квартал — 46,8 процента (в реальном выражении — 1,23 процента в месяц). То есть в целом принятые решения пока что выполняются. В связи с этим следует отметить, что во II квартале текущего года постановлением Правления Национального банка № 9-1 банкам уже было рекомендовано довести разницу между ставкой рефинансирования и ставкой по кредитам до 8 процентных пунктов, в третьем — до 7, а в четвертом — до 6 процентных пунктов. Однако нас не вполне устраивают эти темпы. Мы предлагаем более жесткие параметры на II—IV квартал. На основе снижения доли проблемных кредитов в портфелях банков и с целью увеличения доступности кредитов реальному сектору экономики и населению предлагается **приблизить процентные ставки по выдаваемым кредитам к уровню**

базовой ставки рефинансирования: во II квартале — с превышением не более чем на 7 процентных пунктов; в III — не более чем на 6 процентных пунктов; и в IV — не более чем на 5 процентных пунктов. При этом, в целях сохранения привлекательности размещения средств в национальной валюте в срочные депозиты банков, предлагается ставки по ним поддерживать на уровне, отличающемся от ставок по выдаваемым банком кредитам не более чем на установленную для соответствующего квартала величину превышения предельной ставки по кредитам над базовой ставкой рефинансирования. То есть задача стоит четко. **Необходимо обеспечить сокращение маржи при постоянном повышении качества активов и активизации кредитного процесса.**

Следует отметить, что **снижение процентных ставок по кредитам более быстрыми темпами сдерживается наличием проблемной задолженности по ранее выданным кредитным ресурсам, которая имеет постоянную тенденцию роста.** Так, сумма “плохих” кредитов всего на 1 апреля 2003 г. составила 397 млрд рублей, причем прирост этой задолженности по сравнению с началом 2003 года составил почти 42 млрд рублей. Около 55 процентов проблемных кредитов приходится на предприятия агропромышленного комплекса, сумма которых на 1 апреля достигла более 217 млрд рублей, или 18,3 процента от всех кредитных вложений в АПК. Прирост суммы проблемной задолженности в АПК за январь — март 2003 г. составил 29,2 млрд рублей.

В целом, несмотря на то, что доля проблемной задолженности в I квартале составляет величину ниже 10 процентов, пока что не наблюдается положительной динамики в изменении ее величины. Скорее наоборот. На начало года она составила 8,3 процента, а на 1 апреля — 8,6 процента. **Но у нас только 5 банков имеют долю проблемной задолженности на уровне более 8 процентов** (и среди них 3 крупных), а у 18, это почти две трети от общего количества банков, она ниже 3 процентов (и среди них есть не только средние и небольшие банки). Это свидетельствует о том, что задача достижения высоких показателей качества кредитных портфелей вполне реальна. **Необходимо научиться зарабатывать прибыль не только (и не столько) за счет маржи, сколько за счет масштаба операций, эффективности кредитования.** Именно в этом и заключается один из важнейших критериев того, насколько нам удастся обеспечить переход к современным стандартам банковской деятельности.

Главным направлением расширения активных операций банков остается, конечно же, расширение кредитования реального сектора экономики. И, несмотря на то, что, как уже отмечалось, кредитование экономики в I квартале осуществлялось нормально, в соответствии с прогнозными параметрами и государственными программами, здесь имеются определенные резервы. Тенденция масштабного роста срочных депози-

тов в национальной валюте в 2002 году и I квартале 2003 года обусловила в существенной мере рост банковской ликвидности. Среднедневной остаток средств банков на корсчетах и депозитах в Национальном банке в 2002 году составил около 18 млрд рублей, а в I квартале 2003 г. — более 23 млрд рублей. Как следствие, произошло снижение уровня процентных ставок в финансовом секторе (ставки межбанковского кредитного рынка снизились за 2002 год с 80,7 процента годовых до 45,6 процента, а в марте 2003 г. составили 25 процентов). **Вот ресурс и для повышения доходности банковских активов, и для наращивания кредитования реального сектора по разумным, приемлемым ставкам.** Следует помнить, что это — одна из важнейших функций банковской системы нашей страны.

Национальным банком **предпринимаются необходимые шаги в направлении формирования благоприятных условий для активизации кредитного процесса.** Так, в целях стимулирования инвестиционного кредитования экономики и наращивания соответствующей ресурсной базы было принято решение о введении с 1 февраля текущего года платы за средства, депонированные банками в фонде обязательных резервов от привлеченных срочных рублевых депозитов физических лиц. Но необходимо наращивать кредитование не только предприятий, но и населения, **которое у нас осуществляется пока что в сравнительно небольших размерах.** Кстати, вопросы, связанные с необходимостью совершенствования законодательства, регламентирующего это направление, поднимались на прошлом расширенном заседании.

И здесь осуществляется довольно значительная работа. Так, с целью упрощения процедуры оформления и выдачи кредитов физическим лицам рассматривается вопрос о снятии требования по обязательному оформлению залогом имущества поручителя или гаранта по кредитным договорам на сумму до 2000 базовых величин. Данное изменение инициировано Национальным банком и предполагает внесение соответствующих изменений и дополнений в Указы Президента Республики Беларусь № 209 и № 233, которые в настоящее время проходят процесс согласования. Кроме того, внесены изменения в Правила размещения банками денежных средств в форме кредита № 116 в части расширения перечня видов кредитов, предоставляемых физическим лицам на финансирование недвижимости, а именно: на строительство и реконструкцию жилья, приобретение или ремонт объектов недвижимости. Также определен предельный размер выдачи кредитов на потребительские нужды в наличной денежной форме в сумме до 50 базовых величин. Банкам разрешено не осуществлять последующий контроль за поставкой предварительно оплаченных ценностей по кредитам физическим лицам на потребительские нужды, а также не оформлять обеспечение по исполнению обязательств по кредитам в размере до 2000 базовых величин.

Ведется работа по внесению изменений и дополнений в Банковский кодекс Республики Беларусь. В частности, Национальным банком предлагается:

исключить нормы, определяющие срок действия кредитного договора, так как начало и окончание срока действия любого договора регулируется Гражданским кодексом Республики Беларусь;

отказаться от классификации кредитов на краткосрочные и долгосрочные в зависимости от сроков и целей, на которые предоставляется кредит;

отказаться от обязательного закрепления в кредитном договоре целевого использования кредита, осуществив переход от принципа “кредитования объекта (то есть конкретной сделки)” к принципу “кредитования субъекта (или клиента)”;

предусмотреть, что порядок и сроки уплаты процентов за пользование кредитом устанавливаются сторонами самостоятельно в кредитном договоре;

установить, что на гарантийный депозит денег, как один из способов обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору, не распространяется действие норм, регулирующих отношения по договору банковского вклада.

То есть необходимые условия для активного развития банками кредитования физических лиц создаются. И значение данного направления банковской деятельности будет неуклонно возрастать, так как **повышение доходов населения — стратегический приоритет всей социально-экономической политики республики.** Однако создается впечатление, что пока не все банки это осознали. Несмотря на то, что Правлением Национального банка было рекомендовано довести до 10 процентов удельный вес кредитов, выданных населению в общем объеме кредитной задолженности, этот индикативный показатель пока выполняют **только два банка:** Беларусбанк (у которого он составляет 27,5 процента) и РРБ-Банк (около 10 процентов). У большинства же банков этот показатель не превышает 2—3 процентов.

Должен сказать, что **кредитование населения — это и общегосударственная задача, и направление повышения рентабельности каждого конкретного банка,** которая отражает объективные тенденции в развитии банковского сектора. В подтверждение этого тезиса могу привести следующие цифры и факты. В странах, имеющих высокоразвитые банковские системы, отношение суммы кредитов населению к ВВП составляет от более чем 50 процентов (в Западной Европе) до 74 (в США). Конечно, во многом это связано с соответствующим уровнем доходов. Но вот у наших соседей, **в России (где это соотношение пока что составляет только 0,5 процента), сегодня наблюдается настоящий бум в развитии систем кредитования населения.** Между российскими банками идет жесткая борьба за клиента. Внедряются прогрессивные методы обслуживания. В частности, так называемый “скоринг”. Это система оценки кредитоспособности клиента на основе тести-

рования. Она позволяет многократно ускорить процесс принятия решений, избежать волокиты и множества формальностей и, главное, очень удобна для клиента. Думаю, что нашим банкам необходимо как можно скорее перенимать этот опыт. Ведь вполне возможно, что в скором будущем присутствие российских банков на белорусском рынке значительно возрастет. Тем более что в Беларуси отношение суммы кредитов населению к ВВП составляет пока что лишь 0,02 процента.

Следует добиваться также качественных сдвигов и в том, что касается **привлечения средств населения, системы обслуживания клиентов, включая малый бизнес.** Если после перехода к единому обменному курсу белорусского рубля и ужесточения денежно-кредитной политики довольно стремительный рост рублевых депозитов был в основном связан с их высокой доходностью, то сегодня эти возможности сокращаются. Необходимо переходить к иной политике, внедрять новые услуги, иметь четкую и обоснованную стратегию развития розничного бизнеса, с тем чтобы обеспечить доступность для массового потребителя максимального спектра банковских услуг высокого качества и по приемлемой, конкурентоспособной цене. И, кстати, опыт России показывает, что увеличение присутствия на национальном рынке иностранных банков, а это неизбежно, существенно повышает требования к качеству услуг, уровню банковского обслуживания. Поэтому необходимо осуществлять мониторинг потребностей клиентов, следить за тем, что делают в этой области зарубежные банки, разрабатывать и внедрять новые банковские продукты и методы работы (тот же “скоринг”), иметь систему маркетинга. **Каждый банк должен иметь комплексную программу по развитию систем обслуживания клиентов.** Кроме того, **Национальный банк приступил к разработке Программы развития банковских услуг на уровне республики в целом,** которая будет включать минимальный перечень услуг, оказываемых банками клиентам, план мероприятий по внедрению новых банковских услуг и продуктов.

В текущем году удалось добиться определенных положительных сдвигов в том, что касается **сокращения наличной эмиссии.** Ее суммы сократились по всем эмиссионным областям (Витебской, Гомельской, Гродненской, Могилевской и Минской, хотя в последнем случае — очень незначительно). Однако они все же остаются эмиссионными. Что касается Брестской области, здесь сумма изъятия сократилась в 3,5 раза по сравнению с I кварталом прошлого года. Поэтому всем Главкам и банкам необходимо продолжать начатую работу, включая тесное взаимодействие с облизполкомами, совершенствование обслуживания малого бизнеса.

Следует сказать, что Национальный банк много внимания уделяет вопросам совершенствования законодательной базы, регламентирующей работу с предпринимателями, расчетно-кассовое обслуживание и в целом работу с клиентами.

Так, в настоящее время в Министерстве юстиции проходят правовую экспертизу Правила ведения кассовых операций и расчетов наличными денежными средствами в Республике Беларусь, утвержденные постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 26.03.2003, которыми предусматривается упрощение порядка работы с индивидуальными предпринимателями. С целью обеспечения эффективного, своевременного и качественного расчетно-кассового обслуживания банками своих клиентов Национальным банком вносятся соответствующие изменения в Правила организации кассовой работы в банках в части предоставления банкам права самостоятельно осуществлять вывод денежной наличности из касс банков в кассы учреждений Национального банка.

Рассмотрен неоднократно поднимавшийся банками **вопрос о возмещении затрат по пересчету и упаковке сдаваемых Национальному банку излишков денежной наличности.** В целях исключения дополнительных расходов по возмещению банкам затрат за сдаваемые излишки, а также уменьшения затрат, связанных с приобретением у Национального банка денежной наличности, **подготовлен и внесен на утверждение Совета директоров проект постановления о расчетах с банками за кассовое обслуживание.** Данным документом предусмотрено взимание платы только с сумм превышения выданной банку денежной наличности над суммой принятой от банка денежной наличности.

В целях урегулирования вопросов, связанных с тарифной политикой банков, Национальным банком, с учетом предложений Ассоциации белорусских банков, подготовлен нормативный правовой акт, устанавливающий порядок формирования тарифов на выполнение банковских услуг и учитывающий специфические особенности данного вида деятельности. Этот документ, в форме Правил формирования и применения платы за банковские операции, **будет внесен для утверждения Правлением Национального банка на его очередном заседании.**

Несколько слов о **развитии безналичных систем расчетов с использованием пластиковых карточек.** По состоянию на 1 апреля, в рамках выполнения региональных программ развития систем расчетов с использованием пластиковых карточек банками было эмитировано более 430 тыс. карточек, что составляет почти 70 процентов от запланированных показателей на 2002—2003 годы, установлено 159 банкоматов (111 процентов от запланированного количества), платежными терминалами оснащено 565 предприятий торговли и сервиса (82 процента). Однако **нас не вполне удовлетворяют эти результаты.** Поэтому в настоящее время проводится корректировка показателей региональных программ, которая предусматривает увеличение плановых показателей по эмиссии карточек до 700 тыс., по количеству предприятий, оснащенных платежными терминалами, — до 795.

Таким образом, **в целом в I квартале обеспечено выполнение Основных направлений денежно-кредитной политики.** В дальнейшем стоит задача неукоснительного выполнения прогнозных параметров по темпам девальвации на фоне последовательного приближения уровня процентных ставок, динамики всех денежно-кредитных агрегатов, а также качества обслуживания клиентов к международным стандартам. **Особое значение в связи с этим, а также в связи с задачами общеэкономического плана по обеспечению экономического роста, повышению доходов населения приобретает необходимость наращивания масштабов банковских операций, включая кредитование предприятий и граждан, повышения степени доступности кредитных ресурсов за счет умеренных процентных ставок и увеличения ресурсной базы.** Времена, когда можно было зарабатывать прибыль за счет очень высоких по международным меркам номинальных процентных ставок, безвозвратно уходят в прошлое. Сегодня основное внимание следует сосредоточить на развитии фундаментальных факторов экономической эффективности как в области организации банковского дела, так экономики в целом.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что решение проблем, связанных с развитием системы кредитования реального сектора и населения, конечно же, потребует совместных усилий Национального банка, всей банковской системы, заинтересованных министерств и других органов государственного управления. Речь идет о таких задачах, как:

финансовое оздоровление белорусских предприятий;

планомерное и поэтапное снижение уровня процентных ставок как по кредитам, так и по депозитам банков, которое должно сопровождаться сокращением темпов инфляции и существенным улучшением структуры кредитного портфеля банков;

диверсификация источников финансирования инвестиционных проектов, что предполагает развитие рынка капиталов, получение странового кредитного рейтинга и осуществление предприятиями облигационных заимствований на внутреннем и внешнем финансовом рынках;

жесткий отбор на конкурсной основе инвестиционных проектов предприятий, по которым будет осуществляться льготирование процентных ставок;

совершенствование законодательства в направлении повышения защиты прав и интересов банков как кредиторов. В связи с этим хотелось бы отметить, что предложения Национального банка по регламентации процедуры получения банками средств от реализации заложенного имущества пока не нашли должной поддержки. Необходимо, на наш взгляд, пересмотреть очередность платежей. Есть и проблемные вопросы в плане залога жилья.

Белорусский инвестиционный форум

В конце 2002 года в Минске под эгидой Правительства Республики Беларусь состоялась Международная конференция по инвестициям “Белорусский инвестиционный форум”, посвященная вопросам привлечения иностранных инвестиций для ускорения темпов социально-экономического развития страны. Непосредственными организаторами конференции выступили Министерство экономики Республики Беларусь и российское Федеральное государственное унитарное предприятие “Государственная инвестиционная корпорация”. Идея проведения конференции получила поддержку со стороны руководящих органов СНГ, Евразийского экономического сообщества, Союзного государства. В конференции участвовали крупные белорусские промышленные предприятия, международные финансовые организации, различные компании, банки и фонды.

Участие в конференции дало возможность потенциальным инвесторам изучить экономические, юридические и иные условия ведения бизнеса в Беларуси, ознакомиться с инвестиционными возможностями в ходе презентации проектов белорусских предприятий и организаций, а также обсудить перспективы и проблемные вопросы международного инвестиционного сотрудничества с представителями официальных и деловых кругов Беларуси. В ходе пленарных заседаний обсуждались приоритеты, цели, задачи и ус-

ловия привлечения инвестиций в Беларусь, а также перспективы и основные направления социально-экономического развития республики. Участникам конференции была предложена база данных по инвестиционным проектам белорусских предприятий, а также предоставлена возможность провести презентацию собственных проектов.

Помимо пленарных заседаний была организована работа секций по следующим направлениям: инвестирование в промышленность, энергетику, нефтехимический комплекс; развитие свободных экономических зон, банковской и страховой деятельности.

Секция “Банковская и страховая деятельность” была проведена в Национальном банке Республики Беларусь под председательством первого заместителя Председателя Правления Национального банка Республики Беларусь П.В. Каллаура и заместителя Министра финансов Республики Беларусь А.М. Курьло. В работе секции приняли участие представители белорусских и зарубежных банков, международных финансовых организаций, а также научной общественности Республики Беларусь. Предлагаем наиболее интересные тезисы докладов участников секции.

Денис КРИВОРОТОВ,
консультант-референт первого заместителя
Председателя Правления Национального банка

Проблемы развития финансового лизинга в банковских учреждениях

Павел МАНДРЫКО



Начальник Управления
долгосрочного кредитования
ОАО “Белвнешэкономбанк”

Лизинг — сравнительно новая форма хозяйственной деятельности для экономики Беларуси. Он представляет собой особую самостоятельную разновидность обязательств по передаче имущества в пользование и, как правило, оформляет отношения по долгосрочной аренде различного дорогостоящего оборудования, относящегося к основным производственным фондам. Однако в отличие от обычной аренды лизинг предполагает участие в данных отношениях не только арендодателя и арендатора, но и третьей стороны — изготовителя (поставщика) оборудования, с которым и арендодатель, и арендатор могут вступить

в непосредственные правоотношения.

В настоящее время многие предприятия не могут осуществлять крупные финансовые вложения не только в техническое обновление и интенсификацию производства, а зачастую в простое воспроизводство. В условиях платежного кризиса стала очевидной необходимость более активного применения лизинга. Использование лизинга поможет решить ряд проблем как на отдельных предприятиях, так и в народном хозяйстве в целом. Он в значительной степени решает проблему отсутствия денежных средств для приобретения основных фондов, способ-

ствуует поддержке бизнеса (в первую очередь малого), поступлению высокопроизводительного оборудования, в том числе из-за рубежа, становясь, таким образом, одной из форм привлечения иностранного капитала в экономику страны. Кроме того, лизинг вынуждает производителей оборудования более интенсивно заниматься разработкой и изготовлением конкурентоспособной техники. Благодаря лизинговому механизму разрешаются противоречия между необходимостью использования современной техники и быстрым ее моральным износом. Развитию лизинга в республике должно способствовать законодательство, регулирующее процесс осуществления лизинга.

Несмотря на существующие нормативные акты, регулирующие отношения лизинга, на практике (при осуществлении сделок) возникает большое количество вопросов, которые затрудняют развитие данного вида услуг в Республике Беларусь. Назову несколько таких проблем, возникших в практике ОАО “Белвнешэкономбанк”.

1. При эксплуатации объектов лизинга, приобретенных у нерезидентов Республики Беларусь, возникает необходимость замены частей оборудования по гарантии продавца. В связи с этим при их поставке на территорию Республики Беларусь их нужно растаможивать. Требования Таможенного комитета Республики Беларусь таковы, что этим грузом должна заниматься сторона — держатель контракта, то есть банк, несмотря на то, что в контрактах на поставку и в договорах финансового лизинга банком предоставлено право арендатору предъявлять претензии по количеству и качеству груза непосредственно продавцу (без участия банка). Поскольку данный вопрос носит циклический характер, банку неэффективно заниматься дополнительно растаможиванием частей оборудования, так как это требует значительных трудовых и временных затрат и не относится к основным видам деятельности банков. В связи с этим считаем необходимым внести изменения в законодательную базу Республики Беларусь в части предоставления прав

арендаторам самостоятельно проводить операции по растаможиванию объектов лизинга и комплектующих частей к ним.

2. Начисление лизинговой ставки может производиться банком с момента фактической передачи имущества в лизинг, то есть с момента отражения задолженности арендатора на счетах бухгалтерского учета банка (счета 2 класса). В то же время банк, при условии предварительной оплаты за объект лизинга, отвлекает из оборота собственные ресурсы на значительный срок на бесплатной основе. При изготовлении объекта лизинга по спецзаказу этот срок может составлять до 6 месяцев. Арендатор вправе отнести лизинговую ставку, начисленную банком, на себестоимость производимой продукции только с момента фактической передачи имущества в лизинг. Другие расходы компенсируются за счет чистой прибыли. В связи с этим считаем необходимым внести изменения в Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденные Министерством экономики 26.01.1998 № 19-12/397, а также в Правила начисления процентов в банках Республики Беларусь, утвержденные постановлением Совета директоров Национального банка Республики Беларусь от 29.12.2000 № 31.3г, в части предоставления банкам права начисления лизинговой ставки с момента фактической оплаты за объект лизинга, а арендаторам — права отнесения данных расходов на себестоимость производимой продукции с момента перечисления банком денежных средств в счет оплаты за приобретаемый объект.

3. В процессе работы установлено, что иногда арендаторы выражают желание погасить задолженность по лизингу до истечения срока, установленного законодательством Республики Беларусь (не менее 1 года). Кроме того, у субъектов хозяйствования Республики Беларусь есть желание осуществлять другие разновидности лизинга, как это было ранее предусмотрено в Положении о лизинге на территории Республики Беларусь, утвержденном Минэкономики от 29.02.1996. В частности, возвратный лизинг,

при котором собственник имущества передает права собственности на него будущему лизингодателю на условиях купли-продажи и одновременно вступает с ним в иные отношения (в качестве пользователя этого имущества); лизинг с компенсационным платежом, при котором платежи осуществляются поставками части продукции, произведенной на оборудовании, являющемся предметом лизинга; лизинг со смешанным платежом, при котором расчеты осуществляются путем комбинирования лизинга с денежными и компенсационными платежами. В связи с этим считаем необходимым внести изменения в Положение о лизинге на территории Республики Беларусь от 31.12.1997 № 1769 в части отмены минимального срока финансового лизинга и расширения разновидности лизинга.

4. Для расширения лизинговых отношений необходимо также внести следующие изменения в таможенное законодательство Республики Беларусь: установить на более длительный период действие постановления Совета Министров Республики Беларусь от 05.02.2003 № 140 “Об установлении временной ставки ввозной таможенной пошлины в размере ноль (0) процентов на ввозимое на таможенную территорию Республики Беларусь технологическое оборудование” в отношении операций финансового лизинга, а также рассмотреть возможность издания Декрета Президента Республики Беларусь “Об отмене уплаты налога на добавленную стоимость при ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь технологического оборудования и запасных частей к нему” либо внести изменения в Декрет Президента Республики Беларусь от 13.06.2001 № 16 “Об упрощении процедуры получения рассрочки уплаты налога на добавленную стоимость в отношении операций финансового лизинга”.

При разработке нормативных документов, регулирующих операции по лизингу в Республике Беларусь, необходимо учитывать проблемные вопросы, возникающие при практическом осуществлении данных сделок.

Оценка банка: качество рейтинга

Андрей ВАЛЮК



Заведующий сектором факторинга и гарантий ЗАО «Межторгбанк»

Екатерина ВАЛЮК



Экономист ЗАО «Межторгбанк»

Достоверная и объективная информация — один из важнейших ресурсов современной экономики. Рейтинги банков, определение и публикацию которых осуществляют независимые рейтинговые агентства, являются неотъемлемым элементом информационной инфраструктуры, обеспечивающим нормальное развитие банковского бизнеса.

Одним из важных факторов в работе банка является его деловая репутация, которая определяет возможность привлечения инвестиций, получения межбанковских кредитов и т. п. Средство измерения деловой репутации — рейтинг. Из широкого диапазона кредитных рейтингов сначала появились рейтинги облигаций. Многие исследователи полагают, что их доходность связана больше с рейтингом, нежели с публично доступными данными. Рейтинги облигаций не отражают другие риски, в частности процентный, ассоциируемый с инвестициями в облигации, а также не служат рекомендацией для покупки или продажи конкретных ценных бумаг.

В XX веке появился новый критерий деловой репутации — рейтинг кредитоспособности. Его разработал в 1900 году финансист-аналитик и издатель Джон Муди, чья система позволяла определять различия между облигациями, выпущенными 250 железнодорожными компаниями США. Позже эта система была распространена на компанию самого Муди (Moody's), а также на соперничающие промышленные группы, муниципальные органы, банки, а затем и на независимые государства.

Известно, что рейтинг банка — это присваиваемая конкретной компанией оценка его способности отвечать по своим обязательствам в течение определенного срока. Рейтинги являются одним из вариантов анализа, позволяющим получить комплексную оценку финансового состояния коммерче-

ских банков и провести их сравнение в наиболее доступной форме для всех категорий граждан. В получении такой оценки заинтересовано несколько групп участников финансового рынка: банки, клиенты банков — юридические и физические лица, органы банковского надзора.

Рейтинговые агентства

В настоящее время в мире известны десятки рейтинговых агентств, однако на международном рынке доминируют только четыре концерна, специализирующиеся на рейтингах: три американских — Moody's Investors Service, Inc. (Moody's), Standard & Poor's Corporation (S&P), Duff & Phelps Credit Ratings Co. (DCR) и один англо-американский — Fitch IBCA (Fitch). Причем S&P и Moody's обладают доминирующей долей американского рынка и ведут успешный бизнес на международных рынках капитала.

Компания Moody's Investors Service появилась в 1900 году. В настоящее время это рейтинговое агентство является подразделением компании Dun and Bradstreet Inc. и имеет тринадцать отделений в крупнейших городах мира. Оно обслуживает более 30 тысяч подписчиков своих аналитических обзоров, содержащих рейтинговые оценки более 70 тысяч облигаций 20 тысяч муниципальных образований. Ежегодная прибыль агентства составляет более 350 млн долларов США. Moody's выставило рейтинги долговых обяза-

тельств эмитентам 80 стран на сумму свыше 14 трлн долларов США. В корпоративном секторе оно присвоило рейтинги 400 эмитентам и ежеквартально выдает заключения (“кредитное мнение”) еще по 800 эмитентам. Оценивая кредитоспособность эмитента, компания делает упор на качественный анализ.

Крупнейший в настоящее время концерн по рейтингу облигаций — *Standard & Poor's Corporation* был создан в 1941 году в результате слияния двух компаний (работавших в 1916-м и 1922 годах соответственно). В настоящее время S&P поддерживает суверенные рейтинги 79 государств и нацелен на расширение бизнеса путем поглощений национальных рейтинговых агентств. За время своего существования концерн присвоил в корпоративном секторе рейтинги около 100 компаниям в Великобритании, примерно 70 — во Франции и 13 — в Германии. В его штате — 750 сотрудников в 18 офисах в 12 странах. Ежегодная прибыль S&P составляет более 200 млн долларов США. Рейтинги этого агентства присвоены долговым обязательствам эмитентов более чем в 70 государствах на общую сумму свыше 10 трлн долларов США.

В результате слияния американской фирмы *Fitch Investors Service* и английского агентства *International Bank Credit Analysis (IBCA)* в 1997 году свою деятельность начало *Fitch IBCA*. Сегодня это агентство является своего рода “третьей силой” на мировом рейтинговом рынке после “большой двойки” — *Moody's* и *S&P*. *Fitch IBCA* имеет 40 офисов в 75 странах мира. Европейское агентство *IBCA* изначально специализировалось на рейтингах банков. Ориентация именно на банковские рейтинги в Европе позволила ему занять пустующую рыночную нишу и сформировать портфель рейтингов — агентством оценены около 1 600 финансовых институтов.

Определенную известность (в частности, на российском рынке) получило еще одно рейтинговое агентство — *Thomson Bankwatch (TBW)*, также специализирующееся на банковских рейтингах.

Подтверждением значительной роли перечисленных агентств служит тот факт, что они имеют ста-

тус национально признанных статистических рейтинговых организаций, присвоенный им Комиссией по ценным бумагам и биржам США. Такой статус сравним с генеральной лицензией на предоставление рейтинговых услуг и усиливает конкурентные преимущества лидеров. Большинство других рейтинговых агентств сосредотачивается на внутренних рынках или на специфических секторах, таких, например, как банковская система. Некоторые специализируются на определенном виде финансовых инструментов.

Best Company предоставляет рейтинг способности страховых компаний выполнять свои обязательства. Важное место рейтинговые агентства занимают в открытии новых рынков капитала, представляя нужную информацию, поскольку имеют доступ к конфиденциальным данным относительно финансового состояния эмитента и его перспектив. Многие инвесторы, включая банки, менеджеров портфелей ценных бумаг, пенсионные и страховые фонды, полагаются на кредитные рейтинги как на основной источник информа-

Рейтинги являются одним из вариантов анализа, позволяющим получить комплексную оценку финансового состояния коммерческих банков и провести их сравнение в наиболее доступной форме для всех категорий граждан.

Как правило, рейтинговые агентства создавались в определенные исторические периоды, связанные с бурным развитием финансовых рынков. В последнее время они активно создаются в странах с развивающимися финансовыми рынками, существуют в различных организационно-правовых формах и в основном ориентированы на национальный (местный) рынок.

За пределами США рейтинги предоставляют такие агентства, как *Australian Ratings* (приобретено *S&P*), *Canadian Bond Rating Service*, *Dominion Bond Rating Service* (Канада); *Japan Bond Research Institute (JBRI)*, *Japan Credit Rating Agency (JCR)*, *Nippon Investors Service (NIS)* — Япония; *Agence d'Evaluation Financiere (ADEF)*, приобретено *S&P* — Франция; *Thai Rating and Information Service (TRIS)* — Таиланд; *Rating Agency Malaysia (RAM)* — Малайзия и другие. Рейтинги долговых обязательств, торговли которыми публично не осуществляется, предоставляются институциональным клиентам как более крупными участниками, так и малыми специализированными организациями. Ряд агентств специализируется в банковской и страховой сферах. Например, *AM*

для размещения своих денежных средств. Значение рейтинговых агентств таково, что они могут повлиять на возможность заемщика обслуживать долг путем повышения или снижения рейтинга.

Законы и нормативные акты США требуют, чтобы рейтинг выдавался организацией, имеющей лицензию Комиссии по ценным бумагам и биржам, — *Securities and Exchange Commission (SEC)*. После ее получения организация имеет право называться Национальной статистической рейтинговой организацией (*Nationally Recognised Statistical Rating Organisation*, или *NRSRO*). Каждый из четырех ведущих участников рынка рейтингов США имеет лицензию *NRSRO*. Например, *Thomson Bankwatch* имеет лицензию *NRSRO* на ограниченном наборе ценных бумаг, эмитируемых банками и финансовыми институтами. Подобные лицензии выдаются и в других странах.

Организационно рейтинговое агентство (чаще всего) состоит из двух основных сегментов: службы рейтинга и информационной службы. Первая занимается сбором, оценкой и аналитической обработкой информации, присвоением рейтингов, вторая распределяет

информацию и предоставляет информационные услуги инвесторам. Служба рейтинга построена по отраслевому признаку: для каждого направления выделяется отдельное структурное подразделение.

На сегодняшний день в рейтинговых агентствах широко распространена концепция управления Total Quality Management. Для предприятий, действующих в финансовой сфере, это означает высококоразвитый процесс производства продукта, в данном случае рейтинга, и высококвалифицированный персонал, способный в течение длительного времени представлять инвесторам достоверную информацию.

Показателем долгосрочного успеха рейтингового агентства, фактором, влияющим на конкурентное положение, репутацию на рынке и признание со стороны инвесторов, эмитентов, регулирующих органов и средств массовой информации, является качество рейтинга. Им можно считать его правильность, то есть соответствие уровня кредитного рейтинга уровню кредитного риска по конкретному финансовому инструменту, определяемое в течение ряда лет после погашения оцененных обязательств. Наряду с качеством рейтинга неотъемлемые условия успешной деятельности агентств — независимость, объективность и раскрытие информации. Кроме того, соблюдение этических принципов, строгой конфиденциальности при работе с закрытой информацией. Все эти критерии для международных рейтинговых агентств составляют основные принципы, которыми они руководствуются в своей работе.

Согласно постановлению Правления Национального банка Республики Беларусь от 29.03.2001 № 74 “О размещении банками средств в банках-нерезидентах” (зарегистрировано в Национальном реестре правовых актов 17.04.2001 № 8/5535) уполномоченные белорусские банки при размещении средств в банках-нерезидентах должны учитывать рейтинги, присвоенные им рейтинговыми агентствами Moody's, Standard & Poor's, Fitch, Capital Intelligence Ltd.

Международные рейтинговые агентства присваивают эмиссии

долга или эмитенту дискретное значение риска и обозначают эти категории буквами. В *таблице* указаны буквенные обозначения, используемые крупными агентствами США, с обобщающей интерпретацией, предлагаемой S&P для каждой категории риска. Вся инфраструктура рейтингов в итоге пришла к стандарту системы буквенного обозначения, используемой S&P. Впервые этими символами в 1922 году воспользовалась компания Fitch, а в 1960 году право их использования было продано S&P.

Виды рейтингов

Долг, классифицированный как **BBB** (S&P, Fitch IBCA) или **Baa** (Moody's) и выше, является *инвестиционным*. Он означает, что отсутствует или крайне низкая вероятность неплатежа основного долга и процентов, а долговые обязательства имеют достаточно высокий уровень обеспеченности. Такие обязательства можно включать в портфели инвесторов, непрофессиональных участников рынка.

Изначально долг **BBB** и ниже классифицировался как *спекулятивный*. К такому классу относятся, например, страновые рейтинги России, Украины, Казахстана и Молдовы, а также выпущенные ими на международный рынок ценные бумаги. Начиная с 80-х годов спекулятивному долгу присвоено название “мусорный” (“junk”). Постепенно этот уничижительный ярлык был заменен термином “*высокодоходный*”.

Инвестиционный рейтинг с точки зрения регулирующих органов считается очень важным, особенно в США и Японии. Например, многим американским финансовым институтам разрешается инвестировать средства только в ценные бумаги с инвестиционным рейтингом. А законодательство некоторых стран, в том числе США, прямо ограничивает возможности некоторых категорий инвесторов вкладывать деньги в долговые обязательства, рейтинг которых свидетельствует о том, что они являются спекулятивными. То есть если банку присвоен инвестиционный рейтинг, это означает, что он работает на уровне международных стандартов. Однако наличие у банка спекулятивно-

го рейтинга отнюдь не предопределяет отказ от работы с ним. Для западного инвестора вести дела с банком, имеющим невысокий рейтинг международного агентства, предпочтительнее по сравнению с банком, не входящим в рейтинг-лист. При этом следует отметить, что немногие банки из государств Восточной Европы и бывшего СССР имеют международные рейтинги, в том числе инвестиционного уровня. Это связано с тем, что потенциальный уровень рейтинга банка зависит и от рейтинга страны, в которой он расположен.

К *группе AAA* относятся такие государства, как Австрия, Канада, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Испания, Швейцария, Великобритания и США; к *группе AA* — Бельгия, Италия, Япония, Словения; к *группе A* — Греция, Корея, Китай, Чехия, Эстония, Венгрия, Латвия, Польша, Словакия; к *группе BBB* — Казахстан и Литва; к *группе BB* — Россия, Египет, Индия; к *группе B* — Румыния, Турция, Украина; к *группе C* — Аргентина и Молдова.

Большинство рейтинговых агентств выставляют банкам два вида кредитных рейтингов — *долгосрочный* и *краткосрочный*. Последний представляет оценку агентства вероятности разорения банка в течение ближайшего года. Если банк имеет высокий краткосрочный рейтинг, это значит, что в него можно вкладывать деньги на срок до одного года.

Краткосрочные рейтинги Moody's имеют обозначения от Prime-1 (высшая надежность) до Prime-3 и Not Prime (низшая надежность). Агентство S&P присваивает краткосрочному долгу категории риска от А-1 (высшая надежность) до А-3, а также В, С и D (наименьшая надежность). Кроме того, оговаривается, в какой валюте выставляется рейтинг долговым обязательствам: в национальной или иностранной.

S&P и Moody's также делают прогноз изменения рейтинга (outlook), что необязательно влечет его фактическое изменение. В частности, прогноз бывает:

- *Positive* — рейтинг может повышаться;
- *Negative* — рейтинг может понижаться;
- *Stable* — рейтинг, вероятнее всего, не изменится;

Таблица

S&P	Moody's	CI	Fitch	Объяснение рейтинга (S&P)
Инвестиционный рейтинг				
AAA	Aaa	AAA	AAA	Очень высокая способность погашения основного долга и процентов
AA	Aa	AA	AA	Высокая способность погашения основного долга и процентов (отличается от наивысшего рейтинга в незначительной степени)
A	A	A	A	Высокая способность погашения основного долга и процентов, однако существует подверженность влиянию отрицательных экономических условий
BBB	Baa	BBB	BBB	Адекватная способность выплаты основного долга и процентов, однако влияние отрицательных экономических условий с большей вероятностью может привести к понижению способности выплаты долга
Спекулятивный рейтинг				
BB	Ba	BB	BB	Наименьшая вероятность отказа от погашения (однако долг подвержен влиянию отрицательных финансовых и экономических условий, которые могут привести к неадекватной способности по своевременной выплате основного долга и процентов)
B	B	B	B	Большая уязвимость
CCC	Ca	-	CCC	Явная уязвимость для риска непогашения (при влиянии отрицательных финансовых и экономических условий заемщик не способен выполнить свои обязательства)
CC	-	-	CC	Крайне уязвимый (Fitch IBCA — возможен отказ от погашения)
C	Ca	C	C	Начата процедура банкротства, однако выплаты продолжаются (Fitch IBCA — отказ от погашения неизбежен)
D	C	D	DDD/DD/D	Отказ от погашения долга или начата процедура банкротства (рейтинг используется, если выплаты основного долга или процентов не производятся к назначенной дате; Fitch IBCA — DDD имеет наибольший потенциал для возврата долга, D — наименьший)

Примечание. S&P использует модификаторы "+" и "-" для создания подклассов между AA и CCC (например, A+, A, A-); Moody's — модификаторы 1, 2 и 3 для создания подклассов от Aa до B (например, Ba1, Ba2, Ba3); Fitch IBCA — "+" и "-" для создания подклассов между AA и C.

- *Developing* — рейтинг может как повышаться, так и понижаться;
- *N. M.* — рейтинг не имеет значения.

Долгосрочная оценка показывает вероятность того, что банку для выхода из сложных ситуаций не понадобится помощь извне и она не касается конкретных обязательств. Хотя правительство или группа банков могут предлагать банку дополнительную помощь, рейтинг составляется с учетом того, что кредиторы предпочитают иметь дело с банком, который при нормальном ведении дел не зависит от подобной помощи.

Рейтинговый процесс

Процедура выставления оценки надежности выглядит следующим образом. Когда частное лицо или предприятие выбирает банк для открытия в нем расчетного счета,

внесения средств на депозит, а также других целей, достижение которых требует вложения денег в банк, их интересует его надежность. В развитых государствах представление информации о кредитоспособности компаний является главной функцией рейтинговых агентств. Из нескольких банков, предлагающих одинаковые условия (например, ставки по вкладам, тарифы на расчетно-кассовое обслуживание, комиссионные по пластиковым карточкам и т. п.), предпочтение отдается тому, который имеет более высокий рейтинг.

Таким образом, банку для привлечения денег необходим кредитный рейтинг, причем как можно более высокий. Для этого банк обращается в рейтинговое агентство с просьбой оценить его финансовое состояние и выставить кредитный рейтинг (за эту процедуру агентство берет с банка определенную плату, не зависящую от результа-

та оценки). Если банк не удовлетворен выставленным рейтингом, деньги ему не возвращаются. Еще одним необходимым условием получения рейтинга (после внесения платы) является доступ сотрудников рейтингового агентства ко всей необходимой информации.

После заключения контракта и получения денег агентство внимательно исследует финансовую отчетность банка-заказчика, изучает его кредитную и платежную историю, анализирует систему и качество управления. Когда группа экспертов агентства заканчивает работу по анализу финансового положения и перспектив банка, определяется его кредитный рейтинг — в виде набора букв, цифр с дополнительными знаками. Каждый такой набор означает, что банк относится к определенной группе кредитоспособности.

Присвоение рейтинга базируется как на количественных, так и

качественных данных. Рейтинги и их изменения сообщаются информационными финансовыми агентствами Reuters и PR Newswire, на терминалы систем Bloomberg и Telrate, в регулярных публикациях агентств, различных бюллетенях и финансовой прессе, что поз-

Credit Watch, в рамках которой заранее делались предупреждения о пересмотре рейтинга.

В настоящее время все крупные агентства представляют данные о потенциальных и действительных рейтингах, а также их изменениях. Кроме того, они стара-

Программой мероприятий по реализации Концепции развития банковской системы Республики Беларусь на 2001—2010 годы (постановление Совета Министров и Национального банка Республики Беларусь от 26.07.2002

№ 1007/20, зарегистрировано в Национальном реестре правовых актов 06.08.2002 № 5/10880) в целях формирования среды добросовестной конкуренции в деятельности банков предусмотрено опубликование ключевых финансовых показателей и рейтингов банков, определяемых независимыми рейтинговыми агентствами. В соответствии с Положением об организации и проведении рейтинговой оценки деятельности банков, зарегистрированных на территории Республики Беларусь (постановление Совета Министров и Национального банка Республики Беларусь от 23.05.2002 № 661/13, зарегистрировано в Национальном реестре правовых актов 28.05.2002 № 5/10495) проведение рейтинговой оценки могут осуществлять коммерческие и некоммерческие организации, за исключением банков.

Рейтинговая оценка деятельности белорусских банков может проводиться путем сравнительной оценки с последующим ранжированием ряда банков, а также без сравнительной характеристики сопоставлением показателей дея-

Многие инвесторы полагаются на кредитные рейтинги как на основной источник информации для размещения своих денежных средств.

воляет инвесторам оперативно ориентироваться в меняющейся ситуации и принимать адекватные решения. Агентства S&P и Moody's придерживаются политики опубликования рейтингов всех крупных корпораций США, имеющих значительную задолженность, вне зависимости от наличия заявки эмитента на присвоение рейтинга.

Аналитики S&P непрерывно наблюдают за рейтингом, чтобы обеспечить его точность. Ведется мониторинг состояния заемщика и долговых обязательств, осуществляется обзор последних корпоративных реорганизаций, сведений о доходах, а также тенденциях в отрасли и экономике в целом. Заемщик уведомляет агентство о сырьевых, финансовых и производственных изменениях, которые могут повлиять на рейтинг. Общепринятой считается ежегодная встреча с руководством компании, что позволяет аналитикам S&P быть в курсе его взглядов по текущим и перспективным вопросам, обсуждать потенциальные проблемы и узнавать об изменениях в стратегии.

Конкуренция среди рейтинговых агентств способствует активному внедрению новых технологий. Многие сделано по своевременности предоставления рейтингов и внедрению public relations. В 1981 году S&P основало систему

ются быстро реагировать на спрос рынка, расширяя не только диапазон обязательств, по которым предоставляют рейтинги, но и виды рейтингов.

Рейтинги в Беларуси

В настоящее время в республике для оценки белорусских банков международные рейтинги практически не применяются. Главная причина — слабый уровень развития финансовой системы государства в целом, вследствие чего даже лучшие банки нашей страны по международной системе получили бы крайне низкие оценки. Следует также учитывать, что мировые рейтинги часто не подходят для условий Беларуси, поскольку в республике совершенно другой фи-

Большинство рейтинговых агентств выставляют банкам два вида кредитных рейтингов — долгосрочный и краткосрочный.

нансовый рынок. Кроме того, отсутствие международных рейтингов снижает инвестиционную привлекательность государства. Именно поэтому особое значение приобретает создание системы национальных банковских рейтингов.

тельности конкретного банка определенным параметрам. При этом белорусские рейтинговые агентства самостоятельно определяют как методику рейтинговой оценки деятельности банков, так и показатели для ее составления.

Источники:

1. Андрианова Л.Н. Рейтинги на рынке ценных бумаг и ведущие международные рейтинговые агентства // *Финансы (Россия)*, 2000, № 8. С. 58—60.
2. Галикеев Р. Финансовая устойчивость банка и методы рейтинговой оценки // *Финансист*, 2001, № 2. С. 47—53.
3. "Dun and Bradstreet Inc" official home-page // <http://www.dnb.com>.
4. "Fitch IBCA" official home-page // <http://www.fitchratings.com>.
5. "Moody's Investors Service" official home-page // <http://www.moody's.com>.
6. "Standard & Poor's Corporation" official home-page // <http://www.standardandpoor's.com>.

Синдицированное кредитование — путь к реализации крупных инвестиционных проектов

Ольга ТАРАСОВА



Главный экономист
Департамента международных операций
Национального банка

В настоящее время в связи с изношенностью основных фондов предприятий, недостаточной конкурентоспособностью на внешних рынках производимой продукции и высокими затратами на ее производство требуется проведение ряда комплексных мер по реконструкции и модернизации имеющихся производственных фондов субъектов хозяйствования, а также по введению новых мощностей. Однако большинство разрабо-

танных инвестиционных проектов предполагает вложение значительных объемов денежных средств. Размер ресурсной базы как отдельных банков, так и банковской системы в целом в Республике Беларусь недостаточен для выдачи банками особо крупных кредитов даже первоклассным заемщикам. Уровень собственного капитала не позволяет белорусским банкам финансировать средние и крупные инвестиционные проекты, не нарушая нормативов максимального размера риска на одного клиента и максимального размера крупных рисков. Поэтому, учитывая недостаточность собственных ресурсов у предприятий, считается, что реализация данных проектов возможна только при участии зарубежных инвесторов.

Вместе с тем в международной практике давно получила распространение такая форма банковского кредита, как синдицированное кредитование. Банки-участники объединяются на основании соглашения о кредитовании во временные синдикаты, цель создания которых — софинансирование инвестиционных проектов. Создание банковских синдикатов позволяет аккумулировать необходимые кредитные ресурсы для осуществления крупных долгосрочных инвестиций при проектном финансировании, инвестиционном кредитовании, выдаче разделенных банковских гарантий. Поскольку временный синдикат может состоять не только из отечественных банков, но и зарубежных, то реализация инвестиционных проектов с участием иностранных банков может повысить инвестиционную привлекательность Республики Беларусь в глазах потенциальных инвесторов и дать толчок к установлению нового уровня кредит-

ных отношений банков и заемщиков, основанных на взаимном доверии.

Вопрос о необходимости развития синдицированного кредитования в Республике Беларусь затронут в Национальной программе привлечения инвестиций в экономику Республики Беларусь. Так, усиление инвестиционной ориентации банковской системы рассматривается в качестве одной из мер, направленных на повышение инвестиционной активности и создание предпосылок для улучшения инвестиционного климата страны. В частности, высказывается предложение о целесообразности совершенствования правовых условий реализации механизма предоставления синдицированных кредитов с разделением рисков между несколькими банками.

Синдицированное кредитование по сравнению с другими видами кредитования несет в себе ряд преимуществ и возможностей как для заемщика, так и для банков-кредиторов. Для банка участие в синдицированном кредитовании имеет следующие преимущества:

- диверсификация кредитных рисков, возникающих в течение всего процесса кредитования, пропорциональна доле участия банка в схеме финансирования;
- снижение рисков невозврата кредита за счет улучшения управления проектом;
- получение процентных и комиссионных доходов в соответствии с долей участия в кредитовании;
- унификация методик оценки эффективности проектов и анализа рисков;
- расширение клиентской базы;
- диверсификация кредитного портфеля банка, снижение в нем доли особо крупных кредитов и,

соответственно, доли наиболее рискованных проектов в своей инвестиционной деятельности.

В некоторых случаях реализация инвестиционных проектов построена на принципах проектного финансирования, то есть финансирования инвестиционных проектов в счет доходов, которые

та укрепляет репутацию предприятия на отечественном и международном рынках капитала, что позволит в дальнейшем существенно расширить базу кредиторов.

Развитие рынка синдицированных кредитов как одного из механизмов, обеспечивающих необходимое финансирование про-

Можно выделить и ряд других факторов, сдерживающих создание банковских синдикатов как инструмента кредитования реального сектора экономики государства. К ним относятся: юридическая неопределенность процесса синдицированного кредитования; сложности в проведении анализа финансового состояния потенциального заемщика и в оценке кредитных рисков; недостаточный уровень доверия на межбанковском рынке; несовершенство финансовой отчетности; отсутствие доверительных взаимоотношений между банками, инвесторами и потенциальными заемщиками и т. д. Список проблем, сдерживающих развитие рынка синдицированных кредитов в Республике Беларусь, можно продолжить. Для их решения необходимы прежде всего совершенствование и разработка нормативной и законодательной базы, в которых должны быть четко описаны процедура выдачи синдицированного кредита, функции банка-организатора и банка-агента, права и обязанности банков-участников, механизм формирования залогов (в том чис-

Синдицированное кредитование по сравнению с другими видами кредитования несет в себе ряд преимуществ и возможностей как для заемщика, так и для банков-кредиторов.

принесет создаваемая организация (предприятие) в будущем. Тем не менее даже самые надежные, потенциально эффективные, тщательно проанализированные проекты могут привести в первые годы эксплуатации к непрогнозируемым убыткам, поэтому разделение рисков при создании синдиката позволяет исключить вероятность возникновения ситуации потенциального банкротства банка-участника. При этом существует также спрос не только на долгосрочное инвестиционное финансирование, но и на краткосрочное финансирование оборотного капитала. В каждом из этих вариантов использование синдицированного кредита является одним из возможных подходов к решению проблемы поиска необходимых денежных средств.

С точки зрения заемщика синдицированный кредит намного удобнее обычного. Существенно уменьшаются затраты и время на проведение переговоров и оформление кредитного договора, поскольку эти функции обычно берет на себя банк-организатор, который действует на основании договора об организации кредита, заключенного с заемщиком. Появляется возможность получения кредита в большем размере, чем это может позволить средний банк страны. В связи с тем, что получателем синдицированного кредита чаще всего является предприятие, деятельность которого ориентирована на экспорт продукции либо имеющее стабильный внутренний рынок, получение данного креди-

мышленности, даст возможность реализации ряда валютоокупаемых и социально значимых для Республики Беларусь проектов. Кроме того, практическое использование банками в своей деятельности методов синдицированного кредитования создаст предпосылки для развития вторичного рынка в части продажи банками своих долей по договорам цессии и, как

К сожалению, нормативные акты, регламентирующие практику применения синдицированного кредитования, в Республике Беларусь на сегодняшний день зачастую носят теоретический и поверхностный характер.

следствие, повысит ликвидность долговых обязательств, предоставляя банкам возможность продавать доли своего участия в кредитной операции, принимать участие в новых сделках.

Несмотря на очевидные преимущества и потенциальные возможности, синдицированное кредитование не получило должного развития в Республике Беларусь. Во многом это обусловлено несовершенством законодательства, регулирующего данный вид деятельности. К сожалению, нормативные акты, регламентирующие практику применения синдицированного кредитования, в Республике Беларусь на сегодняшний день зачастую носят теоретический и поверхностный характер.

ле процедура передачи в залог акций заемщика), продажа долей банков по договорам цессии, процедура рассмотрения споров, налогообложение получаемых доходов, льготы участвующим банкам-нерезидентам, а также развитие института кредитных историй заемщиков и разработка методик оценки финансового состояния заемщиков, основанных на применении не только балансового и коэффицентного методов, но и метода оценки денежных потоков предприятия.

Предпосылки и критерии инвестирования в экономику Беларуси

Владимир ТАРАСОВ



Заведующий кафедрой банковской и финансовой экономики экономического факультета БГУ, доктор экономических наук, профессор

личества собственных средств и практически полной “замороженности” фондового рынка особое внимание в данном случае обращается на привлечение иностранных инвестиций, а также на зарубежные финансовые институты и крупнейшие транснациональные корпорации.

В то же время Беларусь имеет относительно неплохой потенциал для привлечения иностранных инвестиций, обусловленный достаточно развитой промышленной базой и экспортоориентированными производствами, квалифицированными кадрами (данный фактор в последнее время начинает постепенно терять свою значимость), выгодным географическим положением и наличием (хотя небогатых) местных природных ресурсов. Однако данный потенциал используется пока недостаточно эффективно. Рассмотрим основные причины такого положения.

Следует заметить, что мировой теорией и практикой достаточно

— во-вторых, формирование здоровой конкурентной среды в области производства и реализации товаров, а также в сфере платных услуг;

— в-третьих, государственная поддержка инвестиционных проектов, эффективность которых обусловлена их быстрой окупаемостью (валютоокупаемостью или импортозамещаемостью) и способностью субъекта хозяйствования, реализующего проект, самостоятельно и в срок исполнить обязательства перед иностранным партнером, принятые для реализации проекта;

— в-четвертых, активная политика демополизации экономики и приватизации государственной собственности (иногда эта предпосылка является определяющей);

— в-пятых, создание законодательной базы, адекватной международным нормам и правилам.

Данные предпосылки являются важнейшими, хотя могут дополняться и другими. В свою очередь,

Важнейшим вопросом для активизации инвестиционной деятельности является поиск источников финансирования инвестиций.

В настоящее время проблема увеличения инвестиций и повышения их эффективности является весьма острой для Республики Беларусь. При этом важнейшим вопросом для активизации инвестиционной деятельности является поиск источников финансирования инвестиций. Вследствие отсутствия у белорусских субъектов хозяйствования достаточного ко-

подробно разработаны предпосылки по созданию привлекательного климата для привлечения иностранных инвестиций. Что касается Беларуси, основными (общими) предпосылками и приоритетными направлениями привлечения иностранных инвестиций могут быть следующие:

— во-первых, создание равных инвестиционных условий для всех субъектов хозяйствования вне зависимости от формы собственности;

надо также учитывать объективные критерии, на которые могут “опереться” зарубежные инвесторы при принятии решения об инвестировании. Ими могут быть:

— привлекательность белорусского рынка (емкость местного рынка, относительное благосостояние и покупательная способность населения, возможность роста этих показателей, а также экономики целом, природные ресурсы и географическое положение страны);

— доступность белорусского рынка для инвесторов (национальное законодательство должно обеспечивать равную конкуренцию и не ограничивать свободу частного сектора) и наличие возможностей для “безболезненного” проникновения их капиталов на данный рынок;

дарственное регулирование, как правило, отпугивает потенциальных инвесторов, поскольку в подавляющем ряде случаев инвестированием занимаются частные компании);

— политическая стабильность в стране (потенциальные инвесторы не станут рисковать своим ка-

мических группировок не стимулируют привлечение в страну как портфельных, так и прямых иностранных инвестиций).

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что потенциальные возможности иностранного инвестирования обусловлены следующими факторами: во-первых, степенью вмешательства государства в предпринимательскую деятельность в инвестиционной среде; во-вторых, характером развития новых, считающихся технически передовыми, производств и отраслей; в-третьих, степенью наполнения национального рынка соответствующей продукцией и экспортными возможностями страны; в-четвертых, наличием конкурентной среды и эффективностью мер антиинфляционной политики; в-пятых, протеканием процесса приватизации в стране.

При этом прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются фактически международной оценкой страны, поскольку их размер показывает величину непосредственного участия иностранного капитала в национальной экономике, дает характеристику делового климата и показывает рейтинг страны с точки зрения ее перспективности и надежности.

Фактически прямые иностранные инвестиции — это реальные деньги в модернизацию предприятий, расширение производств, новые технологии, знания, стандарты. Это имеет важнейшее значе-

Беларусь имеет неплохой потенциал для привлечения иностранных инвестиций, обусловленный развитой промышленной базой и экспортоориентированными производствами, квалифицированными кадрами, выгодным географическим положением и наличием местных природных ресурсов.

— состояние рабочей силы в предполагаемой стране инвестирования (использование преимуществ более низкой стоимости местной рабочей силы, а также учет ее качества и состояния трудовой дисциплины на предприятиях);

— динамика валютного курса (стабильность и предсказуемость обменного курса национальной денежной единицы, укрепляющие к ней доверие инвесторов);

— возможность вывоза или перемещения вложенного иностранного капитала (наиболее привлекательными являются те страны, которые разрешают свободное движение капитала и прибыли, чем те, которые устанавливают различные ограничения);

— защита прав интеллектуальной собственности (инвесторы избегают вкладывать капитал в те страны, где законодательство устанавливает принудительное лицензирование видов деятельности, то есть существует не регистрационный, а разрешительный характер различных видов деятельности);

— торгово-таможенная политика государства, пытающегося привлечь иностранные инвестиции (высокие таможенные тарифы, различные квоты, чрезмерно усложненные процедуры лицензирования и получения разрешений являются малопривлекательными для зарубежных инвесторов);

— степень государственного регулирования или уровень вмешательства государства в экономические процессы (чрезмерное госу-

питалом, вкладывая его в политически нестабильные страны, где риск потерять капитал очень высок), приобретающая иногда нравственно-политический оттенок;

— налоговая политика страны (нестабильное налоговое законодательство и чрезмерное налоговое бремя не содействуют привлечению иностранных инвестиций);

— макроэкономическая политика государства (важнейшими показателями экономической стабильности государства и факторами привлекательности для иностранного инвестирования являются прежде всего низкая и предсказуемая инфляция в стране, а также общепринятый в мировой практике темп роста ВВП);

Прямые иностранные инвестиции являются фактически международной оценкой страны.

— инфраструктура и качество услуг в стране (дороги, порты, аэродромы, телекоммуникационные сети, наличие и стоимость средств сообщения, а также необходимые услуги, которые оказывают юридические, страховые и банковские фирмы, имеют огромное значение для привлечения инвестиций);

— стабильность государственных и экономических границ страны (попытки или меры по объединению государств или созданию политических, военных и эконо-

ние независимо от того, идет ли речь о технике, производстве или непосредственном управлении предприятием. В конечном счете все это повышает эффективность деятельности субъектов хозяйствования, позволяя им активно расширять свои рынки. При этом надо отметить, что ПИИ, в отличие от портфельных инвестиций или приобретения ценных бумаг, носят, как правило, средне- и долгосрочный характер и не являются дестабилизирующим фактором

экономической системы в случае возникновения каких-либо проблем при проведении реформ.

Надо сказать, что преимущества от привлечения инвестиций настолько сильны, что в настоящее время развернулась жесткая борьба между основными странами-реципиентами. Для привлечения прямых иностранных инвестиций используется множество различных механизмов, начиная от проведения прогрессивной экономической политики, либерализации внутреннего финансового рынка до принятия конкретных законодательных, нормативных и других актов. Важнейшее значение в этом вопросе имеет также создание благоприятного инвестиционного климата в стране путем предоставления государственных гарантий, налоговых каникул, льгот, кредитов и списаний, страхования зарубежных инвестиций, применения практики ускоренной амортизации и увеличения нормы переноса убытков. Особое внимание необходимо уделять репатриации прибыли и капитала, внутренней и внешней конвертируемости валюты по текущим и капитальным операциям.

Характерно, что в связи с острой конкуренцией между странами традиционные факторы привлечения ПИИ (например, наличие дешевой, неквалифицированной рабочей силы) становятся все менее привлекательными. На первое место выходят факторы устойчивого развития экономики государства, а также политическая стабильность в стране. Данное обстоятельство нельзя оставлять без внимания при решении проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь.

При этом уровень и динамика прямых иностранных инвестиций четко характеризуют поведение стран, в частности, основное влияние на приток номинального объема ПИИ оказывает такой фактор, как проведение широкомасштабной приватизации. Так, Россия, проводя повальную приватизацию в 1997 году на фоне вялотекущих реформ, достигла наибольшего уровня притока ПИИ в размере более 6,3 млрд долларов США. После окончания приватизационного бума прямые иностранные инвестиции резко сократились до 2,8 млрд долларов США. Аналогич-

ные перепады наблюдаются у большинства стран Центральной и Восточной Европы.

В последнее время лидерами по объему привлекаемых ПИИ в Восточной Европе являются Польша и Чехия, которые фактически заканчивают приватизационные программы, продав большинство банков и крупных компаний. В эту группу стран можно отнести также Россию, Венгрию, Румынию. Если же подходить к оценке ПИИ с точки зрения занимаемой

привлекательна как зарождающийся рынок.

В первую очередь необходимо объективно определить наиболее инвестиционно потребляющие отрасли. Об этом свидетельствует зарубежный опыт. В частности, из-за отсутствия доверия государства Средней Азии привлекают инвестиции только в добывающую отрасль: Азербайджан с Казахстаном — в добычу нефти и газа, Кыргызстан — золота. Поскольку страны Азии в целом более на-

Фактически прямые иностранные инвестиции — это реальные деньги в модернизацию предприятий, расширение производств, новые технологии, знания, стандарты.

ими доли в ВВП (качественный подход), то лидерами являются страны, наиболее успешно проводившие реформы. К ним относятся Чехия (7,4% ВВП), Эстония (5,9%), Польша (4,3%), Хорватия (4,2%), Болгария и Латвия (3,9%), Литва (3,8%).

В настоящее время основной проблемой для вышеперечисленных стран является поиск нового механизма привлечения ПИИ путем создания частных компаний. Для этого страны Центральной Европы используют свое выгодное географическое расположение по отношению к огромному рынку Евросоюза, а страны Балтии — по отношению к рынкам скандинавских стран. Доказательством этому может служить увеличивающаяся доля предприятий-экспортеров в структуре компаний, привлекающих ПИИ, несмотря на быстро развивающиеся внутренние рынки данных стран.

Республика Беларусь сегодня находится в неоднозначной ситуации. С одной стороны, она также довольно близка к крупнейшему европейскому и российскому рынкам, хотя отдалена, например, от тихоокеанского и других перспективных рынков. С другой стороны, Беларусь, так же, как и Россия, все еще не может завоевать полного доверия со стороны промышленно развитых стран, хотя Россия в отличие от Беларуси имеет огромный потенциал и поэтому

правлены на рынки Японии и США, то сильной конкуренции между ними как производителями товаров и как потребителями ПИИ не наблюдается по отношению к странам Западной Европы.

Однако для успешного развития взаимовыгодных отношений Беларуси, как и другим странам, для начала нужно решить множество проблем. Общим препятствием на пути привлечения ПИИ в большинстве стран являются ограничения на инвестирование в определенные сферы. Характерным примером могут служить рестрикционные меры по покупке земельных участков. Во многих странах преднамеренно ужесточена процедура покупки земли (Польша, Словения), а некоторые, как, например, Беларусь и Литва, и вовсе запретили иностранцам приобретать землю.

Камнем преткновения становятся также нестабильность налоговых правил, различия в подходах к определению не облагаемых налогом доходов, требования к получению разрешений и лицензий, несбалансированное таможенное законодательство, слабая защита прав акционеров. Поэтому без решения вышеперечисленных и других вопросов широкое привлечение иностранных инвестиций остается весьма проблематичным.

Проблемы организации инвестиционного кредитования в Республике Беларусь

Феликс ЧЕРНЯВСКИЙ



Кандидат экономических наук

вых, кредитная система Республики Беларусь имеет весьма низкий ресурсный потенциал (относительно потребностей народного хозяйства), а во-вторых, важные программы нуждаются в серьезной государственной поддержке. В частности, это касается программы развития малого и среднего бизнеса. Ведь экономика со значительным количеством средних и мелких предприятий в состоянии быстрее и с меньшим социальным ущербом осуществлять структурные изменения. Непосредственная ориентация этих предприятий на рынок, более тесные связи с клиентами, большая гибкость в принятии решений и меньшая степень бюрократизации позволяют им сравнительно быстро реагировать на изменения потребностей. Таким образом, средние и мелкие предприятия могут в короткий период создать много

Немаловажное значение для нашей страны имеет также кредитование мероприятий по охране окружающей среды, реструктуризации и приватизации государственных предприятий; выдача кредитов и гарантий для финансирования крупных капиталовложений в области энергетики, объектов инфраструктуры, решения социальных проблем и других программ. При осуществлении всех вышеуказанных мероприятий необходима концентрация финансовых ресурсов как частных отечественных и иностранных инвесторов, так и средств государства. С этой целью, по моему мнению, целесообразно создание специализированного государственного финансового института по примеру ФРГ. Там в 1948 году был основан банк содействия развитию (Kreditanstalt für Wiederaufbau — KfW), призванный в то время

Экономика со значительным количеством средних и мелких предприятий в состоянии быстрее и с меньшим социальным ущербом осуществлять структурные изменения.

Наряду с созданием предпосылок в виде благоприятного инвестиционного климата инвестиционное кредитование требует наличия соответствующих организационных форм. Коммерческие банки, кредитуя реальный сектор экономики, не всегда могут участвовать в важных для государства кредитных программах. Во-пер-

новых рабочих мест. Самый главный вклад таких предприятий в отечественное хозяйство — это производство необходимых стране конкурентоспособных товаров и услуг. Сегодня белорусский рынок, к сожалению, все в большей степени заполняется российскими товарами. Если не принять меры по усилению мотиваций и возможностей развития отечественных белорусских производителей, то в Беларуси безвозвратно будет потеряно огромное количество рабочих мест.

внести свой вклад в возрождение Западной Германии путем предоставления инвестиционных кредитов. Аналогом KfW в нашей стране мог бы выступить специализированный Банк содействия экономическому развитию Беларуси. Основной задачей такого банка должна стать организация работы по инвестиционному кредитованию.

- Эта деятельность включает:
- консультирование потенциальных заемщиков по подготовке инвестиционных проек-

тов (практика инвестиционно-го кредитования показывает, что абсолютное большинство предприятий не имеет квалифицированных кадров по подготовке инвестиционных проектов);

- проектное финансирование путем предоставления кредитов;
- содействие при предоставлении гарантий (гарантийный фонд);
- создание технологических центров, фондов оборудования, предоставление возможностей для лизинга.

Для выполнения своего предназначения Банк содействия развитию Беларуси в своей деятельности не должен руководствоваться исключительно получением прибыли. По этой причине главным учредителем такого Банка должно быть государство. Для того чтобы Банк мог вести свою деятельность самостоятельно и не зависеть от предоставления средств из госбюджета, ему нужны определенные привилегии, в числе которых — освобождение от налогов и от необходимости создавать фонд обязательных резервов, а также отказ государства от получения дивидендов. Все это позволит Банку получать собственный капитал и увеличивать его за счет собственных средств. В этом случае предоставление доплат заемщикам на уплату процентов из средств бюджета будет в лучшем случае исключением или вовсе не понадобится. Банк сможет располагать следующими источниками рефинансирования:

есть служить дополнением к деятельности коммерческих банков. Исходя из принципа субсидиарности, целесообразно при выдаче кредитов в рамках больших программ со значительным числом ссудозаемщиков предусматривать подключение коммерческих банков. Технология выдачи кредита в

вождает” кредит конечному ссудозаемщику.

Таким образом, Банк содействия развитию Беларуси будет играть роль рефинансирующего банка, концентрировать значительные финансовые ресурсы и осуществлять отбор наиболее важных для страны инвестиционных про-

Сегодня белорусский рынок все в большей степени заполняется российскими товарами. Если не принять меры по усилению мотиваций и возможностей развития отечественных белорусских производителей, то в Беларуси безвозвратно будет потеряно огромное количество рабочих мест.

данном случае должна быть следующей: ссудозаемщик направляет заявку на получение кредита в выбранный им самим банк; коммерческий банк, в свою очередь, изучив платежеспособность ссудозаемщика, передает заявку в Банк содействия развитию Беларуси, последний изучает эффективность и обоснованность инвестиционных проектов и на конкурсной основе отбирает наиболее эффективные из них в пределах имеющихся ресурсов для кредитования. Для этого Банк содействия развитию Беларуси должен обладать высококвалифицированными кадрами в области проектного финансирования. Причем его организационная структура может быть построена по отраслевому принципу, что позволит осуществлять

эков. При этом он мог бы заключать с иностранными организациями-донорами договоры на привлечение инвестиций в Республику Беларусь, в том числе и под гарантии Правительства. Одновременно Банк не конкурировал бы с коммерческими банками, а только способствовал развитию конкуренции между ними за его централизованно предоставляемые ресурсы. В целях мобилизации капитала Банк содействия развитию Беларуси мог бы выступить в качестве важного участника фондового рынка, эмитируя свои обязательства по привлечению средств частных отечественных и зарубежных инвесторов, а также населения. Учреждение такого банка позволило бы создать в Республике Беларусь стройную систему проектного финансирования при непосредственном участии государства, организовать процесс подготовки высококвалифицированных кадров по разработке и обоснованию инвестиционных проектов. Банк содействия развитию Беларуси мог бы отвечать за надлежащее осуществление кредитных программ и нести ответственность за привлекаемые средства отечественных и иностранных инвесторов.

Банк содействия развитию Беларуси будет играть роль рефинансирующего банка, концентрировать значительные финансовые ресурсы и осуществлять отбор наиболее важных для страны инвестиционных проектов.

государственные и частные средства внутри страны; средства общественных мультинациональных или билатеральных зарубежных кредиторов.

Банк содействия развитию Беларуси будет мобилизовать частный отечественный и зарубежный капитал. Деятельность банка должна быть субсидиарной, то

оценку инвестиционных проектов, обучение и консультирование ссудозаемщиков на высоком профессиональном уровне. После утверждения Банком содействия развитию Беларуси инвестиционного проекта и выделения ресурсов для кредитования выбранный ссудозаемщиком коммерческий банк получает ресурсы и “препро-

О привлечении иностранных инвестиций и проектном финансировании: опыт Инфобанка

Михаил ЧУЧКЕВИЧ



Советник Председателя Правления
ЗАО "Акционерный коммерческий банк
"Инфобанк"

сти правильные модели организации ведения бизнеса, которые будут успешно работать в Беларуси. Надо сказать, что АКБ "Инфобанк" уже приобрел опыт работы с иностранным инвестором, что позволяет сделать некоторые общие выводы.

Во-первых, мы не изобретали велосипед, а работали так, как принято в международной инвестиционной практике, что оказалось достаточно сложным. Начиная с самого первого проекта мы привлекали квалифицированных финансовых и юридических советников с опытом международных сделок, а не пытались опереться исключительно на собственные силы. Если нет опыта работы с иностранным инвестором, то грамотно довести сделку до конца практически невозможно. По крайней мере, шансы минимальны. Именно по

торов, используя Due Diligence, проверку реального состояния компании, профессиональные финансовые модели (например, с корректно рассчитанной средневзвешенной стоимостью капитала), профессиональную подготовку инвестиционных меморандумов и листов условий. В результате зарубежные инвесторы начали к нам прислушиваться.

В-третьих, мы поняли, что поиск инвестиций — дело затратное, но эти затраты окупаются сторицей. Первой серьезной сделкой было привлечение стратегического акционерного инвестора в лице Ливийского Арабского Зарубежно-го Банка.

После того как инвестиции привлечены, необходимы интеграция управления, сведение практики управления банка и инвестора, о чем обязательно надо подумать

Если нет опыта работы с иностранным инвестором, то грамотно довести сделку до конца практически невозможно.

Сегодня никто не спорит, что привлечение иностранных инвестиций в экономику — острая необходимость. Кроме всего прочего, это позволяет не идти методом проб и ошибок, а изначально строить бизнес правильно. А поскольку на сегодняшний день наш бизнес на многих рынках находится в начальной стадии развития, иностранный инвестор может привне-

этой причине Инфобанк пригласил квалифицированных специалистов с опытом международных сделок по привлечению акционерных инвесторов и долгового финансирования в рамках сложной структуры капитала. Оказалось, что в Беларуси такого рода профессионалы исключительно востребованы и в большом дефиците. В результате была создана компания "Системное управление бизнесом" и подобран грамотный коллектив на базе российских и белорусских специалистов.

Во-вторых, Инфобанк начал на практике следовать стандартной процедуре при привлечении инвес-

заранее. На это тоже уходит много времени и усилий. Так, если сделка по продаже пакета акций длилась год, то примерно такое же время займет и наладка совместного управления проектом.

В-четвертых, обнаружился катастрофический недостаток опыта планирования условий инвестиционных сделок. Часто есть бизнес-план, но практически никогда нет листа условий — того, что предприятие хочет получить от инвестора (если не считать листом условий стандартное предложение о том, что предприятию нужно дать на всю сумму финансирования кредит на 10 лет под 10% процен-

тов годовых). Это нельзя назвать предложением инвестору. Инвестор, как правило, реагирует на очень понятное для него и профессионально проработанное предло-

стабильным денежным потоком на предприятии. Мы так выстраивали систему гарантий, чтобы максимально увязать интересы заказчиков, завода и поставщиков и обес-

Хотелось бы отметить, что для привлечения иностранных инвестиций прежде всего необходимо отказаться от стереотипов относительно того, что все зависит от государства. Любой из белорусских банков мог бы отобрать 1—2 инвестиционных проекта и создать несколько успешных прецедентов реализации инвестиционных проектов с иностранным инвестором. Нужно для начала обучить руководителей предприятий методам проектного финансирования и финансовому мышлению, а также элементарным правилам работы с инвесторами. Инфобанк в 2002 году провел 4 семинара по методам финансирования развития предприятий, где рассказывалось о цивилизованном подходе к инвестициям, инвесторам и так далее. Наверное, банкам имеет смысл проводить такого рода семинары со своими клиентами.

Для привлечения иностранных инвестиций прежде всего необходимо отказаться от стереотипов относительно того, что все зависит от государства.

жение. Как только он видит некачественный подход, сразу уходит.

В-пятых, задача банка — помогать клиентам грамотно работать: оказывать финансовые и юридические консультации, оформлять листы условий и так далее. Кроме того, нужно заниматься мониторингом после выдачи кредита или привлечения акционерного финансирования, а также подбором кадров, хотя это — в компетенции специализированных компаний при координации со стороны банка или финансового советника. Такие компании помогают при необходимости сменить бухгалтера, повысить его квалификацию, наладить управленческий учет и тому подобное.

Опыт проектного финансирования в Инфобанке свидетельствует о том, что существует недостаток ликвидного обеспечения. Мы попробовали внедрить элементы проектного финансирования в наших отечественных условиях, когда необходима техника так называемой секьюритизации активов и денежных потоков. Многие говорили, что это невозможно в принципе. Оказалось, возможно. В частности, совместно с Минским городским

печить предприятию максимально стабильный денежный поток.

Еще один вопрос, на который стоит обращать внимание, — это трепетность и щепетильность в отношении крупных инвесторов. Сейчас в Инфобанке реализуется проект CDMA 2000 — цифровая мобильная связь на базе ООО СП “Белсел”. Нашим партнером выступает компания, корпоративный

Необходимо стимулировать развитие института профессиональных финансовых и юридических советников.

рейтинг которой AAA. Инвестор такого уровня рассчитывает на предельную прозрачность экономических и организационно-правовых отношений в рамках реализуемых проектов. Важность прихода такого инвестора и привычные для него правила поведения необходимо было аргументировать и разъяснить государственным органам и смежным организациям. В этой связи банк и финансовый советник проекта практически во многом берут на себя функцию реализации

Необходимо также стимулировать развитие института профессиональных финансовых и юридических советников, то есть не компаний, которые пишут бизнес-планы, а компаний, в которых специалисты имеют опыт совершения инвестиционных сделок. Ведь это специфический опыт, которому не учат в университетах. Развитие цивилизованной практики по привлечению инвестиций нужно при этом обязательно стимулировать. Это может содействовать появлению в Беларуси профессии “финансовый советник” и успешных инвестиционных проектов.

При правильном подходе к привлечению инвестиций, как иностранных, так и внутренних, потенциал белорусского бизнеса раскроется очень быстро, став одним из двигателей развития банковской системы Республики Беларусь.

Инвестор реагирует на очень понятное для него и профессионально проработанное предложение. Как только он видит некачественный подход, сразу уходит.

исполнительным комитетом был реализован проект по реконструкции асфальтобетонного завода, когда при принятии положительного решения о кредитовании банком мы опирались на то, что финансирование проекта обеспечено

проекта “под ключ” под оговоренные с инвестором условия и уже затем приглашают инвестора в эффективно управляемый проект. Иными словами, востребованной является цивилизующая роль банков, и ее нельзя недооценивать.

Основной источник долгосрочных инвестиций — резервы негосударственных страховых пенсионных фондов

Игорь КОВАЛЕВ



Председатель Наблюдательного Совета
Белорусского народного страхового
пенсионного фонда

Действующие в странах СНГ пенсионные системы не выполняют своей основной социальной функции, определенной Международной организацией труда, по уменьшению нуждаемости и предотвращению нищеты путем восстановления до приемлемых размеров дохода, утраченного по причине нетрудоспособности (включая старость). В связи с этим хотелось бы более подробно остановиться на дополнительном пенсионном страховании, поскольку именно за счет этой составляющей пенсионной реформы можно достигнуть уровня дохода пенсионера до 80—90% его трудового заработка.

Главное изменение, которое вносит в нашу жизнь пенсионная реформа, — это переход от пенсионного обеспечения к пенсионному страхованию. В жизни практически каждый из нас сталкивался со страхованием и представлял себе, что это такое. Если максимально упростить схему страхования, то она выглядит следующим образом: гражданин вступает в правоотношения со страховщиком, выплачивает ему определенные средства и договаривается о том, что при наступлении определенных обстоятельств, например, утрате имущества при пожаре (страховой случай), страховщик выплачивает ему оговоренную в договоре страховую сумму.

Пенсионное страхование строится по той же схеме: страховые взносы, уплачиваемые застрахованным лицом в период его трудовой деятельности в страховой пенсионный фонд, должны быть выплачены ему при наступлении страхового случая — достижения пенсионного возраста. Уплачиваемые страховые взносы должны учитываться на специальном индивидуальном лицевом счете застрахованного лица и образуют его пенсионный капитал. Однако в отличие от других видов страхования в пенсионном страховании накопленная сумма пенсионного капитала не может быть выплачена одномоментно при наступлении страхового случая. Она должна выплачиваться в виде пенсии. Несмотря на достаточно длительную историю существования дополнительного пенсионного страхования и страхования жизни в Республике Беларусь, говорить о сколь угодно заметной его роли в общей пенсионной системе, к сожалению, не приходится. Мы все еще

очень далеки даже от уровня советских времен, не говоря уже об экономически развитых странах, в которых страхование жизни и пенсии занимает не менее 50% общего объема рынка страховых услуг. У нас же эта доля измеряется единицами процентов на протяжении последних лет.

Возникает вопрос: почему граждане несут свои деньги в Save-invest и другие международные пирамиды, неофициально действующие под вывеской пенсионных фондов? Да потому, что, с одной стороны, люди все-таки склонны заботиться о своем будущем, а с другой — кризис системы государственного пенсионного обеспечения и потеря пенсионных сбережений в Госстрахе в начале 90-х годов прошлого века породили в обществе недоверие к способности государства обеспечить достойную, социально защищенную старость. Появился спрос на альтернативные источники самостоятельного обеспечения доходов в старости, и по законам рыночной экономики этот спрос был удовлетворен. Потери населения из-за деятельности этих злополучных небанковских финансовых учреждений в первую очередь были обусловлены как раз отсутствием политической и законодательной поддержки негосударственного пенсионного страхования. Необходимо отметить, что в настоящее время в Беларуси созданы механизмы контроля в области дополнительного пенсионного страхования. За последние 10 лет существования негосударственных страховых пенсионных фондов в нашей республике не было отмечено ни одного случая банкротства среди этих негосударственных организаций.

Существует немало причин, сдерживающих развитие рынка пенсионного страхования в Беларуси. Прежде всего сказывается тяжелое наследие бывшего Советского Союза. От высокой инфляции начала 90-х годов XX столетия пострадали не только вкладчики Сбербанка, но и клиенты Госстраха, поскольку такие виды страховых услуг, как страхование жизни, страхование детей к совершеннолетию, к свадьбе и тому подобные, были весьма распространены в СССР. Между тем рост вкладов населения в белорусских банках свидетельствует о том, что период категорического нежелания людей хранить сбережения не в “чулках” и “кубышках” позади. Поэтому с определенной долей уверенности можно предполагать, что и страхование жизни уже в самом ближайшем будущем станет более востребованным. Вследствие этого перед компаниями, которые наме-

мость выпускаемой ими продукции взносов по страхованию дополнительных пенсий в связи с их незначительностью. Кроме того, Министерство финансов Республики Беларусь — разработчик новой законодательной инициативы — считает, что эти льготы предоставлены страховым пенсионным фондам. Но при чем здесь пенсионные фонды, если льготой пользуются предприятия, страхующие своих работников? К чему приведет такое решение? Во-первых, промышленные предприятия полностью откажутся платить взносы за счет прибыли, а предприятия, уже принявшие программы дополнительного пенсионного страхования своих работников, их свернут. Во-вторых, законодательные “метания” не только не вселяют надежду на грамотное проведение пенсионной реформы, но и подрывают доверие к возможности государственного регулирования этой отрасли. Не-

ларусь № 20 от 28.09.2000 “О совершенствовании регулирования страховой деятельности в Республике Беларусь” было четко разграничено страхование жизни и других сфер деятельности, рынок получил определенный импульс к развитию. Вместе с тем выполнение жестких требований, предъявляемых к страховым компаниям, занимающимся страхованием жизни, сегодня под силу немногим. Так, в два раза увеличен (с 200 до 400 тысяч евро) размер минимального уставного фонда для страховых компаний. Между тем, далеко не все страховые компании сумели преодолеть планку в 200 тысяч евро. Конечно, столь высокие требования к работе на рынке страхования жизни во многом справедливы. Но нужно учитывать и то, что сегодня нет достаточного платежеспособного спроса на наши услуги. Особенно это актуально для такого вида деятельности, как страхование дополнительных пенсий. Как правило, это средне- и долгосрочные программы, при реализации которых получение сколько-нибудь существенных дивидендов возможно лишь в отдаленной перспективе.

Проблема усугубляется еще и тем, что расходовать 400 тысяч евро в соответствии с действующим законодательством нельзя, в том числе и на развитие самой компании. Следовательно, собственники должны изыскать дополнительные ресурсы на создание и/или развитие инфраструктуры страховой пенсионной компании, что требует приличных объемов дополнительных инвестиций.

Инвестиции — основа деятельности страхового пенсионного фонда

Для долгосрочных программ страхования не менее остро стоит проблема защиты страховых взносов от инфляции. При заключении договоров страхования как с юридическими, так и с физическими лицами этот вопрос возникает всегда, что вполне закономерно. Например, если речь идет о дополнительной пенсии, то у клиента должна быть уверенность в том, что взносы, которые он делает в течение нескольких лет, имеют характер надежных инвестиций, желательны в устойчивой иностран-

Мы все еще очень далеки даже от уровня советских времен, не говоря уже об экономически развитых странах, в которых страхование жизни и пенсии занимает не менее 50% общего объема рынка страховых услуг.

рены заниматься страхованием жизни, встают вопросы технической готовности к более активной работе.

Помимо проблем внутреннего характера, которые есть у каждой компании, работающей на рынке страхования жизни, существует немало общих проблем законодательного и организационного характера, решение которых вряд ли будет под силу отдельным, пусть даже очень крупным (по белорусским меркам) компаниям. Например, в 1997 году Совет Министров Республики Беларусь разрешил относить на себестоимость выпускаемой продукции взносы по дополнительному пенсионному страхованию, а льготы по подоходному налогу для пенсионеров приняли только в 2002 году. Таким образом, фактически страховые пенсионные фонды начали свою деятельность в 2002 году, на законодательном уровне уже принято решение об отмене льгот для предприятий по отнесению на себестои-

обходимо рассматривать вопрос стимулирования пенсионных сбережений, а сейчас создается впечатление, что мы просто сворачиваем это направление деятельности.

Для стимулирования эффективного развития этого социально значимого сегмента страхования необходим комплекс государственных мер. С одной стороны, следует подталкивать население осуществлять пенсионные накопления как в рублях, так и в иностранной валюте, с другой — стимулировать юридические лица к принятию программ дополнительного пенсионного страхования и страхования жизни своих работников. И, наконец, страховым пенсионным фондам нужна грамотная инвестиционная политика, которая полностью регулируется государством и основу которой составляет 100-процентная гарантия сбережения денежных средств граждан.

После того как в 2001 году Декретом Президента Республики Бе-

ной валюте. В свое время на уровне правительства высказывалось предложение о том, чтобы страховщикам разрешили оказывать услуги за свободноконвертируемую валюту. Был даже подготовлен соответствующий законопроект, который уже второй год ходит по инстанциям. С технической точки зрения эта идея вполне оправдана и работоспособна. Однако (тут я выскажу личную точку зрения, с которой многие из моих коллег наверняка не согласятся) вряд ли имеет смысл развивать эту идею дальше. Во-первых, такое решение влечет за собой массу нерешенных проблем по формированию и инвестированию валютных

— не более 10%. В случае же возможного выпуска подобных бумаг Министерством финансов Республики Беларусь мы могли бы держать в валютном эквиваленте до 35—40% резервов. Это, безусловно, сыграло бы положительную роль в деле развития долгосрочного страхования жизни и страхования дополнительных пенсий как одного из его ключевых видов.

Впрочем, и сама структура инвестирования резервов нуждается в серьезной ревизии. Действующий порядок хотя и предполагает принцип диверсификации при размещении резервов, все же безнадежно устарел. Например, если ему буквально следовать, из инве-

Вернемся к существующим проблемам. Например, ГКО, по определению, — это краткосрочные облигации, а пенсионные средства — долгосрочные. В итоге мы имеем нерешенную проблему, описанную в учебниках по экономике: долгосрочные пассивы покрыты краткосрочными активами, а риски хеджировать просто негде. Иначе говоря, если мы на себя взяли обязательства индексировать пенсионные средства гражданина по текущей ставке рефинансирования в течение 3 лет, то мы не можем купить на рынке соответствующие по сроку ценные бумаги. Учитывая, что на сегодняшний момент готовится новое постановление Совета Министров Республики Беларусь, которое будет регламентировать инвестирование страховых резервов, в том числе и пенсионных, мне кажется, что необходимо сделать акценты на долгосрочные финансовые инструменты, например, инвестирование в жилищное и офисное строительство.

Стоит обратить внимание и на несовершенство системы формирования резервов страховых компаний по дополнительному пенсионному страхованию. В соответствии с существующим порядком формирования резервов может быть практически только один источник — часть страхового взноса. В резервы зачисляется нормированная доходность — у всех компаний она не превышает 5—7% годовых. Но ведь в интересах клиентов все страховые компании оговаривают определенную индексацию взносов в соответствии с темпами инфляции. То есть очевидно, что реально индексировать взносы можно только за счет инвестиционного дохода от размещения резервов. И вот здесь мы сталкиваемся с парадоксом: инвестиционный доход направлять на пополнение страховых резервов нельзя, поскольку тем самым у страховых компаний увеличивается себестоимость. Сделать это можно лишь после уплаты всех налогов, то есть из прибыли. Таким образом, страховые компании поставлены в неравные условия, например, с теми же банками, которые процентное вознаграждение клиентам включают в затраты. Страховщики не имеют права это делать. При этом финансовый крах любого страховщика по страхованию жизни приведет к

Важнейшей составляющей инвестиционной политики страхового пенсионного фонда является возможность предоставлять средства реальному сектору экономики.

страховых резервов. Во-вторых, такой вид страхования ориентирован на физических лиц, а что делать с юридическими лицами, непонятно. К тому же принятие подобной меры, на мой взгляд, не будет способствовать укреплению национальной валюты и ее авторитета как единственного полноценного платежного средства на территории Беларуси.

Поэтому необходим более взвешенный подход к решению проблемы, состоящей в возможности формировать резервы в активах, номинированных в иностранной валюте. Например, Министерству финансов Республики Беларусь вполне достаточно было бы наладить выпуск государственных ценных бумаг (облигаций), номинированных в иностранной валюте, а также специализированных пенсионных сберегательных займов и т. п. Это позволило бы значительно повысить сохранность резервов даже при невысокой доходности. Пока мы можем приобретать лишь валютные векселя Национального банка Республики Беларусь. Но в этот инструмент можно вкладывать не более 10% резервов. Возникает парадокс: на счетах коммерческих банков мы можем держать более 30% средств резервов, а в векселях Национального банка

стирования выпадает до 40% объема резервов по страхованию жизни. Можно привести в качестве примера и нормативы по инвестированию в приобретение объектов недвижимости и т. п. Вряд ли кто-то поспорит с тем, что необходимо существенно расширить существующие ныне возможности использования долгосрочных инвестиционных инструментов.

Важнейшей составляющей инвестиционной политики страхового пенсионного фонда является возможность предоставлять средства реальному сектору экономики. Речь идет не о прямом кредитовании, поскольку это компетенция банков. Однако без организации перетока “длинных” денег в реальный сектор не будет эффективного развития. Нужно создавать эффективные механизмы кредитования юридических лиц за счет имеющихся резервов. Реализовать это через приобретение страховыми пенсионными фондами выпускаемых субъектами хозяйствования облигаций, акций вполне возможно и целесообразно. Очевидно, что резервы страховых компаний уже сегодня могут стать существенным источником инвестиций в реальный сектор экономики страны. Государству это не может быть невыгодно.

крайне негативным последствиям для всех участников этого рынка. На сегодняшний день ОАО “Белорусский народный страховой пенсионный фонд” является практически единственным пенсионным фондом, который формирует специальный фонд страхователя за счет своей чистой прибыли.

Как правило, назначается компенсация взносов в размере не ниже 2/3 ставки рефинансирования. Конечно, можно попытаться пойти по двум направлениям: либо резко взвинчивать доходность от инвестирования резервов, либо урезать индексацию. Однако первое ведет к росту риска проводимых финансовых операций, а второе — к потере клиентов, которых не устраивает 20% годовых в рублях. Оче-

сумму по каждому застрахованному лицу на 10—20 лет вперед. При расчете используется норма доходности, выраженная в процентах годовых. Если мы закладываем действующую на сегодняшний день ставку рефинансирования, например 40 процентов годовых, то через 20 лет на бумаге имеем такую пирамиду, что эти цифры кажутся непомерными: человек платит примерно 5 долларов в месяц, а получает пожизненную пенсию в сотни, а то и тысячи долларов в месяц. Все понимают, что это не реально. А если рассчитывать с минимальной (европейской) ставкой 3—6% годовых, то нельзя говорить о защите от инфляции. Должна быть законодательная возможность заключать договоры

тельные пенсионные отчисления, до сих пор остается без ответа. Возникает необходимость внести изменения в упомянутое постановление Совета Министров, оставив там только норму отнесения на себестоимость не более 8%. И пусть предприятие само решает вопрос о фактических отчислениях за каждого конкретного работника.

Чтобы прекратить всяческие разговоры о себестоимости, необходимо отметить, что платежи по страхованию дополнительной пенсии в общей структуре себестоимости по факту не превышают сотой доли процента, а в некоторых отраслях и того меньше. Зато на примере договоров, заключенных около 3 лет назад, можно уже сегодня говорить о дополнительных пенсиях, которые исчисляются 25—30 тысячами белорусских рублей в квартал. Конечно, это не такие уж большие деньги. К примеру, в Солигорске средняя пенсия не превышает 80 тысяч рублей в месяц, а бывшие работники ПО “Беларуськалий” в среднем получают 105 тысяч рублей в месяц. Но чтобы говорить о существенном объеме дополнительной накопительной пенсии, необходимо не три, а все тридцать три года накапливать, и не по три-четыре доллара в месяц.

Наши предложения по расширению программ накопительного пенсионного страхования должны реализовываться не вместо, а вместе с государством. Нынешние пенсионеры, к сожалению, уже не смогут воспользоваться возможностями дополнительного пенсионного страхования. В ходе реформ их интересы ни в коем случае не должны пострадать, а пенсионный доход должен увеличиться.

Однако промедление в осуществлении накопительной пенсионной реформы приводит к тому, что пенсионеры безвозвратно лишаются дополнительной страховой пенсии. Этого допускать нельзя, как и нельзя сломя голову бросаться в реформы. Необходимы взвешенный подход и достижение консенсуса как между ветвями власти, так и среди участников пенсионной реформы (концернов, промышленных предприятий и страховых пенсионных фондов) в интересах работающего человека, который еще только будет пенсионером.

Платежи по страхованию дополнительной пенсии в общей структуре себестоимости по факту не превышают сотой доли процента.

видно, что дальнейшее сохранение такой ситуации может оказать весьма негативное влияние на развитие дополнительного пенсионного страхования. Положение изменится коренным образом, если на законодательном уровне будет принят порядок формирования специальных фондов или дополнительных резервов для индексации страховых взносов за счет части инвестиционных доходов. Это необходимо как страховщикам, так и их клиентам.

Существуют и другие важные нюансы законодательства, которые серьезно сдерживают развитие дополнительного пенсионного страхования. Например, в Гражданском кодексе Республики Беларусь при заключении договора страхования жизни предусмотрено достижение соглашения между страховщиком и страхователем о страховой сумме, страховом взносе и сроке страхования. Реализация этих простых положений на практике связана с серьезными проблемами. Во-первых, пенсионный фонд и предприятие не могут договориться о страховании с фиксированным страховым взносом, например 10 тысяч белорусских рублей в месяц. Необходимо обязательно подсчитать страховую

страхования дополнительной пенсии с фиксированной ставкой страхового взноса и плавающей индексацией, например привязанной к ставке рефинансирования.

Кроме того, на сегодняшний день действует постановление Совета Министров Республики Беларусь от 02.04.1997 № 273 “О некоторых вопросах добровольного и дополнительного страхования граждан”, позволяющее предприятиям страховать своих работников на дополнительную пенсию, относимую взносы на себестоимость выпускаемой продукции. Определен размер — одна МЗП, но не более 8% от фонда оплаты труда. Во всем мире она существует просто в виде процента от фонда оплаты труда, который колеблется в пределах от 5 до 13. Но при принятии постановления у нас восторжествовал принцип уравниловки, всем поровну — 1 МЗП. На сегодняшний день понимание необходимости поставить пенсию в зависимость от заработной платы существует на всех уровнях государственного управления, включая Президента нашей страны, к тому же в недавнем времени МЗП была разделена на базовую величину и фактическую МЗП. Вопрос же относительно того, к чему приравнять дополни-

Передаточный механизм монетарной политики

Кирилл РУДЫЙ



Заместитель декана факультета финансов и банковского дела БГЭУ, доцент кафедры финансов БГЭУ, кандидат экономических наук

“Кто в эти дни пишет об актуальных валютных проблемах, опасается, что его мысли устареют до того, как они попадут в печать. Этой угрозы нельзя полностью избежать, но ее можно уменьшить, анализируя общие моменты. Изложение остается актуальным в том смысле, что оно оказывается применимым всегда, когда сходные проблемы возникают исторически”.

Ф. Лутцу

Современные дискуссии относительно оптимальности монетарной политики сводятся к выяснению направленности монетарного регулирования на стабилизацию уровня цен или обеспечение экономического роста. Однозначное мнение существует лишь относительно роли монетарной политики, которая по сравнению с бюджетно-налоговой является более подходящим механизмом для достижения краткосрочной стабилизации экономики. Что же касается

дискуссии, то она направлена на определение приоритета в сторону “монетарной стабилизации” (обеспечение низкого уровня цен) или в сторону “реальной стабилизации” (достижение экономического роста). На наш взгляд, нельзя делать выбор между этими двумя целями, целесообразнее определить их оптимальное сочетание. Кроме того, монетарная политика как часть экономической политики преследует и общеэкономические цели, такие, как оптимизация уровня занятости. В свою очередь, для достижения конечных показателей необходимо определение промежуточных целей, к которым можно отнести валютный курс, сальдо платежного баланса, денежные агрегаты, процентные ставки и прочее. Таким образом, монетарная политика не ограничивается выбором приоритета монетарной или реальной стабилизации, а представляет собой более сложный механизм взаимодействия его отдельных элементов, которые оказывают воздействие на различные стороны экономических процессов.

Совокупность каналов, по которым монетарная политика оказывает влияние на реальные и номинальные экономические параметры, в зарубежной литературе получила название *передаточного механизма, или механизма трансмиссии (transmission mechanism)*. Более точно данный механизм можно охарактеризо-

вать как эффект влияния предложения денег на совокупные расходы или совокупный выпуск. К тому же, поскольку главным источником предложения денег является центральный банк, а объем совокупного выпуска можно выразить через показатель ВВП, передаточный механизм выявляет каналы, через которые монетарная политика оказывает влияние на экономическую активность.

Наиболее простым способом выявления зависимости между предложением денег и совокупным выпуском является доказательство корреляции этих показателей. Такой *монетаристский подход*, который ставит перед собой цель не определить то, как происходит влияние предложения денег на совокупные расходы, а лишь доказать наличие между ними связи, содержит в себе внутреннюю ошибку. Действительно, подобрав определенный набор цифровых данных за различные периоды, можно эмпирическим путем доказать корреляцию между предложением денег и совокупным выпуском. Однако существование корреляции не означает наличие причинно-следственной связи, тем более при отсутствии четкого понимания экономической сущности передаточного канала. Поэтому более ценными, на наш взгляд, являются исследования, которые демонстрируют каналы передачи денежного импульса на всю экономику.

К исследованиям такого рода можно отнести **кейнсианский подход**, который описывает передаточный механизм следующим образом. Предложение денег влияет на ставку процента, а та, в свою очередь, влияет на инвестиционные расходы, которые затем воздействуют на совокупный выпуск или совокупные расходы (1).

$$M \uparrow \Rightarrow i \downarrow \Rightarrow I \uparrow \Rightarrow Y \uparrow, \quad (1)$$

где M — денежная масса;
 i — процентная ставка;
 I — инвестиции;
 Y — совокупные расходы или совокупный выпуск.

Рассмотренный канал в современных научных трудах принято описывать через влияние *реальной процентной ставки на совокупный спрос*. При этом учитывается эффект как краткосрочной, так и долгосрочной процентных ставок, которые оказывают влияние на потребление и инвестиции, а затем — на объем совокупного выпуска¹. Связь процентной ставки с потреблением изучается с точки зрения приобретения товаров длительного пользования и через эффект богатства. Так, снижение ставки процента, удешевляющее потребительский кредит, стимулирует потребителей увеличивать расходы длительного пользования, что ведет к соответствующему росту совокупного выпуска. В свою очередь, эффект богатства представляет собой финансовые ресурсы (обычно в форме обыкновенных акций). Исходя из этого, расширение денежной массы, ведущее к росту цен акций, приводит к увеличению стоимости финансовых ресурсов, принадлежащих потребителям, а следовательно, и к повышению объема средств, получаемых в течение жизни, что стимулирует потребление и совокупный выпуск. Эффект богатства часто связывают с эффектом ликвидности, который определяет взаимосвязь потребления товаров длительного пользования и фондового рынка. С ростом цен на финансовые активы и снижением вероятности финансовых потрясений увеличиваются расходы на приобретение товаров длительного пользования, что, несомненно, ведет к

экономическому росту. Действительно, низкая вероятность наступления финансового кризиса позволяет потребителям отказаться от высоколиквидных финансовых активов и направить свои сбережения на приобретение товаров длительного пользования.

Вторым каналом передаточного механизма является *валютный курс*. Повышение реального обменного курса делает товары местного производства менее дорогими относительно иностранных товаров. Это стимулирует спрос на экспорт и, соответственно, увеличивает совокупный спрос и совокупный выпуск. Кроме того, номинальный валютный курс может быть снижен благодаря падению процентной ставки и перетоку капиталов из депозитов в национальной валюте в депозиты в иностранной валюте. А девальвация, как известно, стимулирует экспорт и экономический рост. Временной промежуток передачи денежного импульса по первым двум каналам обычно составляет около года.

Третьим элементом передаточного механизма выступает так называемый кредитный канал, стимулирующий совокупный спрос. По своей сути он схож с механизмом трансмиссии через процентную ставку: рост денежной массы приводит к увеличению объема выданных кредитов, а это стимулирует инвестиции и экономический рост. Схематично весь передаточный механизм денежного импульса на стимулирование ВВП представлен на *рис. 1*.

рому монетарная политика влияет на инфляцию.

Первым каналом такого рода является *совокупный спрос*, связанный с уровнем цен внутри страны. Вышеизложенный передаточный механизм рассматривает влияние на ВВП в основном посредством совокупного спроса. Причем ВВП является текущим, а совокупный спрос действует в краткосрочном и среднесрочном периоде. В то же время существует и показатель потенциального ВВП, который определяется немонетарными факторами. Разница между потенциальным и текущим ВВП, а также непосредственно рост совокупного спроса могут вызвать инфляцию внутри страны. Инфляция объясняется увеличением производства, а соответственно, ростом издержек производства и спросом, который позволяет предприятиям повышать цены.

Второй канал вытекает из предыдущего и называется каналом *производственных издержек*. Здесь имеются в виду затраты на заработную плату и импортное сырье. Падение обменного курса национальной валюты приводит к удорожанию как импортного сырья, так и импортных готовых товаров. Кроме того, девальвация снижает покупательную способность заработной платы и вызывает необходимость ее повышения.

Последним каналом является канал *инфляционных ожиданий*. Любое повышение инфляционных ожиданий, вызванное, например,

Дискуссия об определении конечной цели монетарной политики заключена в дилемме выбора между экономическим ростом и стабильностью цен или их оптимальным сочетанием.

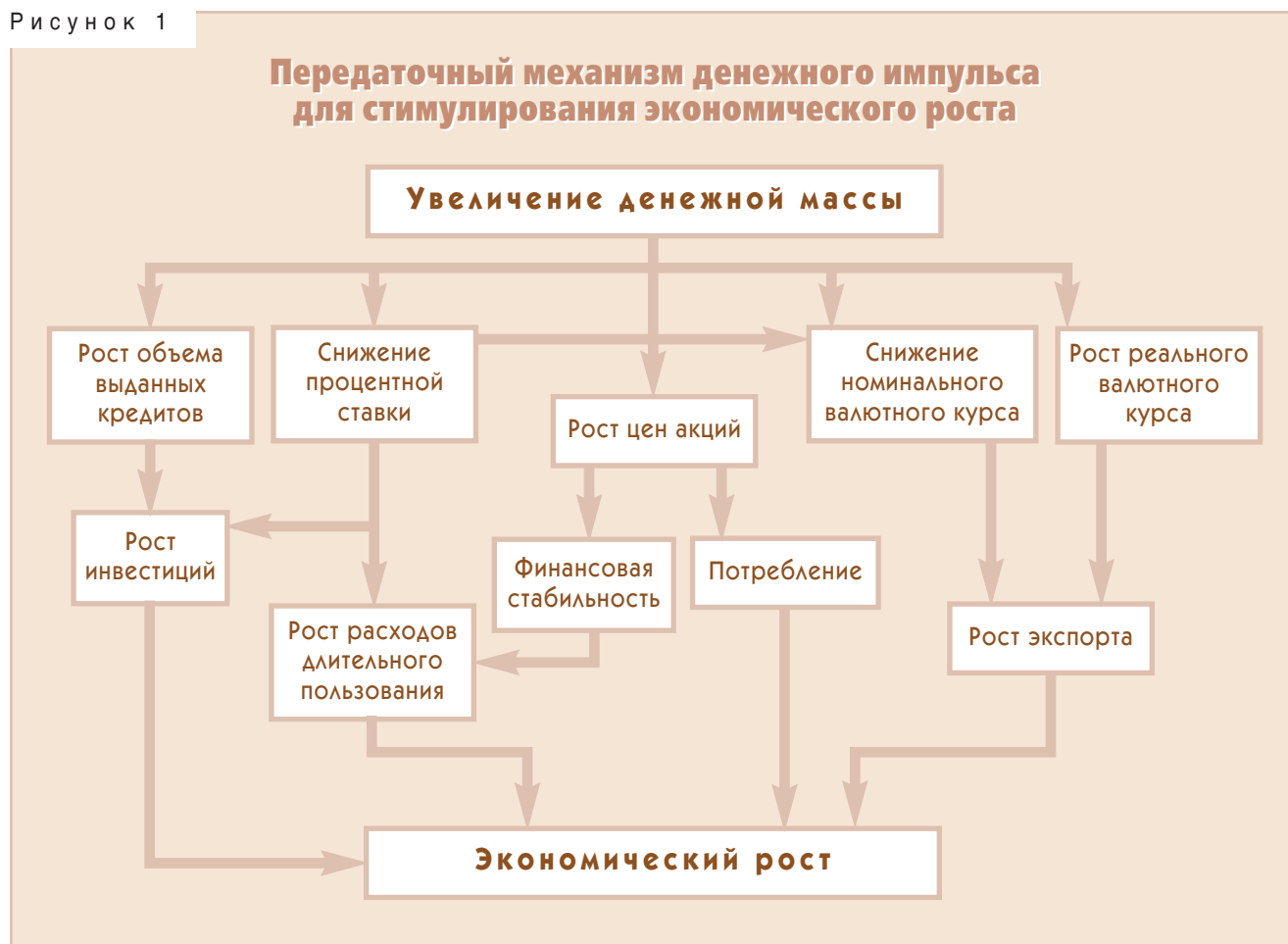
Дискуссия об определении конечной цели монетарной политики заключена в дилемме выбора между экономическим ростом и стабильностью цен или их оптимальным сочетанием. Аналогично тому, как существует передаточный механизм для стимулирования экономического роста, так же существует набор каналов, по кото-

ослаблением антиинфляционной политики государства, приведет к усилению экономической активности и, соответственно, росту внутренних цен.

Таким образом, систематизировать каналы трансмиссии денежного импульса на уровень цен внутри страны можно следующим образом (*рис. 2*).

¹ В практике индустриально развитых стран передаточный механизм наилучшим образом проявляет себя через среднесрочную процентную ставку.

Рисунок 1



Безусловно, существует и классический монетаристский подход передаточного механизма, который выражается через закон денежного обращения, согласно которому произведение денежной массы и скорости обращения соответствует произведению уровня цен и объема совокупного выпуска. Вместе с тем особый интерес вызывают вопросы, насколько действенны рассмотренные каналы и через какое время они оказывают влияние на целевые показатели монетарной политики. Так, в долгосрочном периоде денежный импульс охватывает лишь такие номинальные показатели, как инфляция и обменный курс. Он не может повлиять на реальные параметры (как, например, ВВП и безработица) и задает средний уровень реального валютного курса. В краткосрочном и среднесрочном периоде монетарная политика может не только парализовать передаточный механизм, но и привести к высокой инфляции, вплоть до гиперинфляции. В этой связи це-

лесообразно проводить оперативную антиинфляционную политику, которая в зависимости от целевых показателей может быть разделена на два вида: жесткое инфляционное таргетирование (целевой показатель — уровень инфляции), мягкое инфляционное таргетирование (целевой показатель — экономический рост).

В целом под инфляционным таргетированием (*inflation targeting*) понимается установление целевых ориентиров изменения внутренних цен. Таргетирование инфляции основано на признании факта, что динамика денежных агрегатов не всегда определяет реальные темпы инфляции, зависящие и от неденежных факторов. Сущность данного механизма базируется на следующих пяти постулатах:

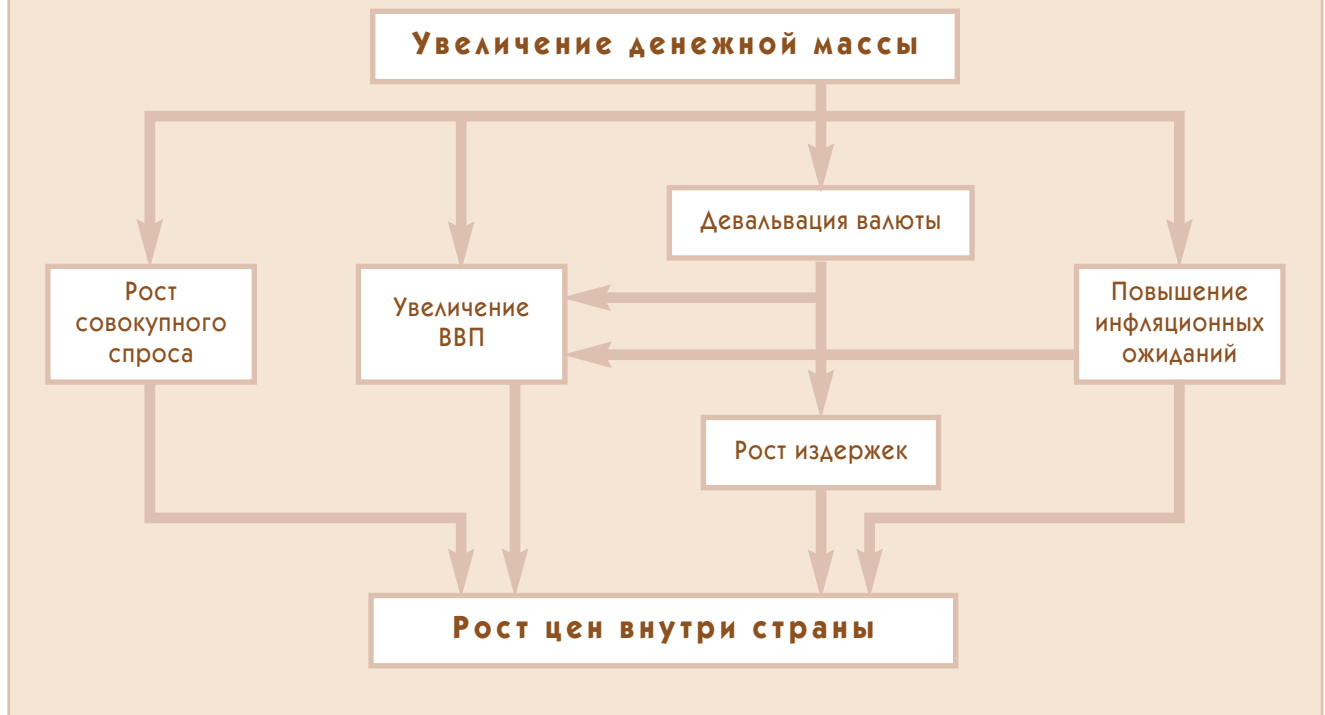
1. Отсутствие любых других (кроме уровня инфляции) номинальных якорей.
2. Государственное обязательство по достижению стабильности цен.

3. Преобладание монетарных целей над бюджетно-финансовыми.
4. Абсолютная свобода выбора инструментов для реализации инфляционного таргетирования.
5. Прозрачность и надежность проводимой политики.

Первый вариант *жесткого инфляционного таргетирования* (*strict inflation targeting*), который является классическим и рассмотрен выше, наряду со своими положительными моментами скрывает в себе и ряд отрицательных. Так, на практике в странах с открытой экономикой оперативный механизм действия инфляционного таргетирования ограничивается описанным выше передаточным каналом валютного курса. Если в стране по каким-либо причинам вырастет инфляция, власти с помощью манипулирования валютными курсами начнут корректировать экспортные и импортные цены для стабилизации динамики индекса потребительских цен. В конечном итоге эта политика при-

Рисунок 2

Передаточный механизм денежного импульса на внутренний уровень цен



ведет к колебаниям процентных ставок, номинального и реального обменных курсов, что не может не отразиться на стабильности экономического роста и благосостоянии населения в целом.

Менее жесткая политика, которую можно назвать *мягким инфляционным таргетированием* (*flexible inflation targeting*), ориентируется не только на стабилизацию уровня инфляции, но и на сглаживание экономических циклов. На практике это означает, что целевой параметр инфляции будет достигнут в течение двух-трех лет, а в краткосрочном периоде допускаются отклонения от заданных целевых рамок инфляции. Данный подход в большей степени полагается на передаточный канал совокупного спроса, нежели валютного курса, как в предыдущем случае.

Таким образом, комплексность монетарной политики не позволяет однозначно определить главный приоритет, а требует учитывать несколько целей, которые тесно связаны друг с другом. Зависимость между совокупным выпуском и инфляцией в рамках монетарной политики была установле-

на Дж. Тэйлором (J. V. Taylor) и названа в его честь кривой Тэйлора (рис 3.) [5].

Значения совокупного выпуска и инфляции, которые находятся вверху справа над кривой, демонстрируют проведение неэффективной монетарной политики. Значения показателей слева и ниже от кривой Тэйлора, по мнению автора, являются невыполнимыми при проведении монетарной политики. Отмеченная на кривой вверху точка отражает ситуацию жесткого инфляционного таргетирования, при которой центральный банк направляет свои рычаги на стабилизацию инфляции, не заботясь о динамике совокупного выпуска. В результате это приводит к сокращению инфляции при непредсказуемых колебаниях совокупного выпуска. Отмеченная средняя точка на кривой демонстрирует проведение политики мягкого инфляционного таргетирования, когда монетарные власти в равной мере следят за колебаниями инфляции и экономического роста. Это несколько увеличивает инфляцию, но и делает совокупный выпуск более прогнозируемым. И, наконец,

последняя точка справа на кривой свидетельствует о выборе монетарными властями экономического роста в качестве целевого ориентира. Хотя совокупный выпуск и незначителен, что нельзя сказать об уровне инфляции. Более того, такая политика может привести к потере всякого монетарного якоря и отсутствию смысла в использовании монетарных инструментов.

Итак, многочисленные исследования зарубежных авторов — за мягкое инфляционное таргетирование в качестве оптимальной монетарной политики [3, 4, 6]. Сочетание стабильности инфляции и совокупного выпуска является особо актуальным в условиях непредсказуемых торговых и финансовых шоков, которые не включены в стадии экономического цикла. Подводя некоторые итоги, можно определить основные постулаты мягкого инфляционного таргетирования.

1. Центральный банк устанавливает целевые показатели уровня инфляции и совокупного выпуска, причем временной промежуток достижения этих



- параметров может длиться несколько лет.
2. Перед принятием любого важного решения монетарные власти должны (например, каждый квартал) в зависимости от выбранного передаточного механизма проводить оценку текущей ситуации экономики и на основе полученных результатов составлять прогнозы, в которых бы корректировались параметры инфляции и совокупного выпуска, а также используемые инструменты по достижению данных целевых показателей.
 3. Затем центральный банк осуществляет выбор такого варианта, при котором уровни инфляции и совокупного выпуска, с одной стороны, сокращают издержки властей по их достижению, с другой — являются неотъемлемой составляю-

- щей долгосрочной монетарной стратегии.
4. Определившись в своих дальнейших действиях, национальный банк публикует все свои намерения с детальным анализом и экономическим обоснованием своего выбора. Эти публикации в итоге станут программой центрального банка по проведению мягкого инфляционного таргетирования.
 5. Следующим шагом центрального банка является подготовка инструментария для внедрения своей программы. Реализация этой программы осуществляется до появления необходимости принятия нового важного решения.
 6. Следующий виток в мягком инфляционном таргетировании требует прохождения этапов от 2 по 5, принимая во внимание новую информацию и текущее

состояние экономики.

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать следующие **выводы**:

1. Монетарная политика является частью общеэкономической политики, поскольку ставит перед собой такие общеэкономические цели, как рост экономики, занятость и инфляция. При этом непосредственно монетарными целями, которые можно достичь с помощью передаточного механизма денежного импульса, являются совокупный выпуск и уровень инфляции.
2. Передаточный механизм монетарной политики представляет собой сложный комплекс каналов, которые передают эффект увеличения денежной массы на соответствующий рост ВВП и индекса потребительских цен. Важно отметить, что передаточные каналы на практике можно рассматривать как работоспособный механизм лишь в долгосрочном периоде.
3. В краткосрочном периоде для реализации монетарной политики предлагается выбор между различными вариантами инфляционного таргетирования (мягким и жестким). Для достижения оптимального сочетания целей монетарной политики и во избежание впадения в крайности при выборе целевых ориентиров, что негативно сказывается на экономике в целом (кривая Тэйлора), видится полезным имплементация мягкого инфляционного таргетирования.

Литература:

1. Мишкин Ф. *Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. Д.В. Виноградова под ред. М.Е. Дорошенко.* — М.: Аспект Пресс, 1999. — 820 с.
2. Рудый К. *Зарубежный опыт инфляционного таргетирования // Белорусский банковский бюллетень. 2002. № 31. С. 43—51.*
3. Ball Laurence, Mankiw Gregory N., Ricardo Reis. *Monetary Policy for Inattentive Economies.* — Working Paper № 9491. National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA. February 2003. — 43 p.
4. Mishkin Frederic S., Schmidt-Hebbel Klaus. *One Decade of Inflation Targeting in the World: What Do We Know and What Do We Need to Know?* — Working Paper № 8397. National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA. July 2001. — 39 p.
5. Taylor John B. *Estimation and Control of a Macroeconomic Model with Rational Expectations // Econometrica.* — 1979. — № 47. — P. 1267—1286.
6. Svensson Lars E.O. *Monetary Policy and Real Stabilization.* — Working Paper № 9486. National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA. February 2003. — 41 p.

Количественная оценка риска в форфейтинговых операциях

Сергей КОБРИНСКИЙ



Соискатель кафедры международных экономических отношений БГУ

При осуществлении количественной оценки размер риска может выражаться в абсолютных и относительных величинах. В абсолютном выражении риск представляет собой размер возможных потерь при осуществлении определенной операции. Однако измерить эти потери с достаточной точностью не всегда возможно.

Величина риска в относительном выражении определяется как отношение размера вероятных потерь к какому-либо показателю, характеризующему банковскую деятельность, например, к объему кредитных ресурсов, сумме расходов или доходов банка в связи с осуществлением конкретной операции. Рассмотрение риска в абсолютных и относительных величинах достаточно часто практикуется банками. При этом следует отметить, что в абсолютном выражении риск исчисляется, когда речь идет об одной конкретной сделке. Банки при разработке нормативных положений, касающихся допустимого уровня риска в банковской сфере, применяют относительные показатели, характеризующие, например, размер риска к сумме доходов, ожидаемых в результате осуществления конкретных операций. Следовательно, риск представляет собой вероятностную категорию, которая может быть с достаточной степенью точности оценена при помощи анализа потерь.

С момента подтверждения согласия на осуществление форфейтинговой операции и до момента получения средств форфейтер несет различные риски на разных стадиях осуществления сделки: валютный, несвоевременной оплаты векселей, риск гаранта, страновой, риск импортера, процентный; обесценения векселей и иные виды рисков. Рассмотрим их более подробно.

Валютный риск. Если форфейтера что-то не устраивает, вплоть до даты покупки долговых обязательств, он всегда может отказаться от сделки. С момента покупки векселей у форфейтера появляется риск: с приобретенными активами могут возникнуть сложности (из-за их неверного оформления, отсутст-

вия разрешения властей и т. д.). В зависимости от способа, который форфейтер выбирает для финансирования своей покупки, возможны различные риски. Форфейтер в большинстве случаев берет заем на финансирование своей сделки в той же валюте, в которой эта сделка заключена. В случае если форфейтер взял заем в английских фунтах стерлингах, а валютой контракта являются доллары США, он автоматически подвергается валютному риску. Однако если форфейтер обеспечил совпадение сроков платежей по векселям и по своему долгу, то валютный риск может быть хеджирован с помощью параллельных форвардных валютных контрактов. Но если указанные сроки не совпадают, форфейтер хеджирует риск неблагоприятного движения курса валюты лишь частично.

Потери форфейтера от изменения курса валюты (**Пф.к**) определим по формуле:

$$\text{Пф.к} = \sum_{i=1}^n (\text{Кф} - \text{Кi}) / \text{Кф} \times \text{Vп},$$

где **n** — количество периодов;

Кф — курс на момент заключения договора с форфейтером;

Ки — курс *i*-го периода после заключения договора;

Vп — объем поставки товаров импортеру.

Риск несвоевременной оплаты векселей. С учетом данного риска форфейтер должен следить за тем, чтобы у него всегда было достаточно собственных средств для выполнения обязательств (своевременной оплаты задолженности). С этой целью форфейтер составляет планы поступления и оттока средств. При этом желательно, чтобы между сроками погашения собственных обязательств и оплатой векселей существовал небольшой разрыв (на случай несвоевре-

менного поступления платежей по векселям). Форфейтер для управления рисками обычно составляет такие списки по всем своим обязательствам, а также по находящимся в его портфеле ценным бумагам в различных валютах. Список для удобства может быть разделен на транши в зависимости от сроков. Каждой транше соответствуют определенные суммы обязательств, которые должны исполняться в соответствующий период.

В банке (компании) обязательно должен быть сотрудник, отвечающий за своевременность представления векселей к оплате. Желательно, чтобы источником информации о векселях, сроки которых истекают, являлись формы бухгалтерского учета. Возможные потери от несвоевременной оплаты векселей определим в следующей последовательности. Сначала рассчитаем коэффициент несвоевременной оплаты векселей ($Кн.о$).

$$Кн.о = Дн.о / Дф.о ,$$

где $Дн.о$, $Дф.о$ — нормативный и фактический сроки оплаты векселей соответственно.

Далее определим потери, связанные с несвоевременной оплатой векселей ($Пн.о$).

$$Пн.о = (1 - Кн.о) \times Св,$$

где $Св$ — стоимость векселей.

Риск гаранта. С целью управления риском неплатежеспособности гаранта форфейтеры обычно устанавливают лимиты на одного гаранта. При этом следует учитывать, является ли форфейтер подразделением банка, а гарант — банком или иным субъектом. Следовательно, лимиты должны учитывать риск всего организационного образования. Обычно в банках централизованно разрабатывается отчет, отражающий все кредиты и гарантии, предоставленные конкретному клиенту. В результате составленный отчет является основой для определения лимитов гаранта.

Потери из-за неплатежеспособности гаранта ($Пг$) определим по следующей формуле:

$$Пг = (1 - \frac{Фo.г}{Нo.г}) \times Vп,$$

где $Фo.г$, $Нo.г$ — фактическое и нормативное обеспечение гарантии соответственно;

$Vп$ — объем поставки товаров экспортером.

Страновой риск. При организации форфейтинговых сделок форфейтер должен определить, в какой стране находится гарант. Допустим, банк имеет отделения во многих государствах и отвечает по обязательствам всех своих отделений. Однако если валюту, находящуюся в одном из зарубежных отделений банка, по какой-либо причине перевести нельзя, возможность выставить иск головному банку будет ограничена. Приемлем и обратный вариант: отделение банка в другой стране своевременно произвело платеж в головной банк для дальнейшего перечисления форфейтеру, а тот задержал платеж по своим соображениям. В этих условиях вероятность получения форфейтером причитающихся ему сумм очень мала. Следовательно, речь идет о необходимости тщательной оценки странового риска. Но какой во достоверной ни была оценка, рассчитываемый риск полностью не устраняется.

В отдельных странах страховые компании предоставляют полис, причем выдают его лишь государствам с невысокой степенью риска. Обычно на определенном уровне страховка становится для форфейтера невыгодной. Причем форфейтеры редко пользуются услугами страховых организаций, но при этом нельзя исключать возможность обращения к ним.

Определяющее значение для принятия решения об инвестициях имеет количественная оценка странового риска. В теории и на практике применяется стратегия международного инвестирования, основанная на концепции так называемого “мирового портфеля”, согласно которой доли вложения средств в активы различных государств должны распределяться обратно пропорционально их страновому риску. Практическая полезность и содержательность самого понятия “страновой риск” раскрывается именно в связи с использованием концепции “мирового портфеля активов”.

Мировой финансовый кризис (1997—1998 годы) повлиял на пересмотр количественных оценок

странового риска в сторону их увеличения практически для всех государств. Исследование данного кризиса показало глобальную взаимосвязь экономик различных стран мира (“принцип домино”). Эта тенденция привела к существенному ограничению применяемых традиционных методов оценки международного риска, а также поспособствовала разработке новых подходов.

Потери от странового риска ($Пс.р$) определим по формуле:

$$Пс.р = \frac{Рс.г}{Рс.в} \times Vп,$$

где $Рс.г$ — риск страны-гаранта (в баллах);

$Рс.в$ — самый высокий риск государства (в баллах).

Кредитный риск импортера.

Исследование кредитного риска показало, что он обусловлен рядом факторов: а) внутренних, зависящих от деятельности клиента (заемщика), включая перспективы его дальнейшего развития, деловую порядочность (в том числе оценку выполнения ранее выданных обязательств, отражаемую кредитной историей); б) внешних (вид деятельности заемщика, целевое назначение кредитов, наличие, а также виды гарантии и иное обеспечение по судам, надежность гарантов). В связи с этим кредитная деятельность требует объективной оценки кредитоспособности заемщика. Однако даже если оценка произведена корректно, кредитоспособность заемщика с течением времени по целому ряду причин может ухудшаться.

Одним из наиболее распространенных примеров кредитного риска является предоставление крупных кредитов одному заемщику или группе связанных заемщиков. В данном случае речь идет о концентрации кредитных рисков. Существенная концентрация возникает и в связи с кредитованием определенных отраслей и секторов экономики либо при кредитовании отдельных регионов страны. Группировка кредитов возможна также и по другим характеристикам, позволяющим определить дополнительные риски банка (например, при кредитовании коммерческих операций, осуществляемых с большой долей заемных средств).

При организации форфейтинговых сделок форфейтер обязательно изучает компетентность и кредитоспособность импортера в целом, а также целесообразность операции. Если форфейтер уже имел дело с данным партнером, то проверка много времени не занимает. Однако в каждом конкретном случае необходимо определить, что считать достаточной проверкой (анкету, разговор с управляющим банка-импортера, беседу с импортером и т. д.). В любом случае форфейтеру придется затратить определенное время и усилия на решение этого вопроса, так как в противном случае он может подвергнуть себя ненужному риску. Потери форфейтера из-за кредитного риска (**Пкр**) определим по следующей формуле:

$$\text{Пкр} = \left(1 - \frac{\text{Нкр}}{\text{Фкр}}\right) \times \text{Вп},$$

где **Нкр** — нормативный уровень кредитоспособности импортера в баллах (минимальная граница шкалы в разрезе классов кредитоспособности);

Фкр — фактический уровень кредитоспособности импортера (в баллах).

Форфейтер может не получить финансирование на условиях фиксированной процентной ставки. В этом случае он может принять на себя риск финансирования по плавающей ставке, который он хеджирует покупкой процентных фьючерсов.

Процентный риск связан с влиянием неблагоприятного изменения процентных ставок на финансовое состояние банка. Существенным моментом рискованной позиции банка по процентной ставке является степень “несогласованности” в сроках активов и обязательств. Данная несогласованность относится к временным периодам, в течение которых может произойти изменение процентной ставки по активам или по обязательствам. Поскольку в определенной степени несогласованность присутствует у всех банков, следовательно, все они несут риск по процентной ставке.

Отрицательные последствия риска по плавающей процентной ставке выражаются в прямых финансовых потерях, возникающих из-за необходимости выплаты бо-

лее высоких (по сравнению с изменившимися) процентов по привлеченным ресурсам или недополучения процентов по активным операциям (из-за снизившихся по сравнению с существовавшими на момент начала операции). Важную роль при рассмотрении риска процентной ставки играют также временные периоды, в течение которых (по условиям договора) банк обязан производить процентные выплаты по прежним, не выгодным для него ставкам.

Размер потерь от процентного риска (**Пп.с**) можно определить по следующей формуле:

$$\text{Пп.с} = (\text{Пс0} - \text{Пс1}) - (\text{Пд0} - \text{Пд1}) \times \text{Рк}/100,$$

где **Пс0**, **Пс1** — процентная ставка до и после повышения ссудного процента соответственно;

Пд0, **Пд1** — процентная ставка по депозитам до и после повышения депозитного процента соответственно;

Рк — сумма предоставленного кредита.

Рыночный риск связан с возможным обесценением векселей. Он может возникнуть в силу инфляционного обесценения денег, которое вызывает падение реальных доходов по векселям с фиксированным доходом, что ведет к увеличению их предложения, а следовательно, и снижению цены на них.

Стоимость векселей колеблется в зависимости от предложения и спроса на них, которые, в свою очередь, могут определяться и рядом других, в том числе субъективных, факторов. Потери от обесценения векселей (**По.в**) определим по формуле:

$$\text{По.в} = \text{Св} (\text{Инф} - 1),$$

где **Св** — стоимость векселей;

Инф — индекс инфляции.

Кроме рассмотренных рисков, форфейтер подвергается риску *несохранности векселей и риску неуполномоченной торговли векселями*.

Вероятность наступления события, при котором векселя станут объектом кражи, невелика. Однако векселя могут быть утеряны или стореть. Для обеспечения сохран-

ности векселей рекомендуется: *во-первых*, держать их в несгораемых шкафах; *во-вторых*, необходимо ограничить количество работников, имеющих доступ к векселям; *в-третьих*, часто (но не регулярно) содержимое сейфов нужно проверять, должна производиться сверка с данными бухгалтерского учета; в-четвертых, форфейтер должен застраховать находящиеся в его распоряжении ценности на случай пожара, кражи и т. д. Параллельно постоянно необходимо следить за покрытием возрастающих оборотов форфейтера страховкой.

Существуют методы, с помощью которых форфейтер может снизить риск неуполномоченной торговли векселями. В частности, обеспечить распределение функций дилера, учета, осуществления платежей между разными работниками; организовать постоянный контроль за отправлением и получением телексов; периодически, но без предварительного предупреждения работников, проверять входящую и исходящую почту; осуществлять нумерацию и строгий учет бланков форфейтинговых и вообще дилинговых операций; ограничить количество работников, имеющих право подписи; постоянно анализировать результаты с точки зрения прибыльности, ожидаемых доходов или убытков, допущенных ошибок.

Общий размер потерь банка-форфейтера (**По**) определим по формуле:

$$\text{По} = \text{Пф.к} + \text{Пн.о} + \text{Пг} + \text{Пс.р} + \text{Пкр} + \text{Пп.с} + \text{Пов},$$

где **Пф.к** — потери форфейтера от изменения валютного курса;

Пн.о — потери форфейтера от несвоевременной оплаты векселей;

Пг — потери форфейтера из-за неплатежеспособности гаранта;

Пс.р — потери форфейтера от странового риска;

Пкр — потери форфейтера от кредитного риска импортера;

Пп.с — потери форфейтера, связанные с процентным риском;

Пов — потери форфейтера от обесценения векселей.

Таким образом, данная методика позволит оценивать общий размер потерь банка-форфейтера от всех видов риска и даст возможность ими управлять.

Метод операционного ранжирования брокеров/дилеров в системе биржевой торговли

Андрей АКСЕНОВ



Аспирант кафедры экономических наук Республиканского института высшей школы БГУ

В процессе организации и обеспечения функционирования биржевого рынка ценных бумаг наряду с поддержанием высокого уровня надежности, непрерывности торгового процесса и его соответствия правилам торговли немаловажным является внедрение систем, связанных с обеспечением прозрачности рынка ценных бумаг, формированием и донесением текущей оперативной информации и аналитических материалов о ситуации на рынке до инвесторов, эмитентов, брокеров и иных заин-

тересованных участников рынка ценных бумаг. Достигается это прежде всего за счет создания необходимых методов и соответствующих им нормативных документов, устанавливающих алгоритмы аккумулирования и обработки той или иной текущей торговой информации. На втором этапе обычно создаются соответствующие высокотехнологичные и доступные для широких кругов заинтересованных инвесторов автоматизированные системы раскрытия информации о рынке ценных бумаг.

Одним из таких способов, позволяющих оценить степень и направление активности брокеров/дилеров в ходе их участия в биржевых торгах по ценным бумагам, является метод комплексного операционного ранжирования. Он был разработан автором и внедрен на Белорусской валютно-фондовой бирже в конце 2002 года. В данной статье приведем краткое описание метода, первые результаты его применения на биржевом рынке ценных бумаг, а также возможность применения на других рынках.

Сущность метода

Нельзя не отметить, что попытке оценить уровень активности участников биржевых торгов по ценным бумагам через применение процедуры их ранжирования по определенным критериям и параметрам заключаемых сделок предпринимались на протяжении всего периода существования организованного рынка ценных бумаг. Однако они не были подкреплены соответствующими формализованными методиками и документами, носили эпизодический, несистемный характер, хотя предпринимались не только биржей, но и другими субъектами рынка, включая специализированные средства мас-

совой информации. Это, безусловно, вносило в данный процесс существенный элемент неопределенности, создавало разнородность стандартов и способствовало неоднозначной интерпретации результатов.

На сегодняшний день можно сказать, что данная проблема решена, по крайней мере, для организованного рынка ценных бумаг. На основании нижеописанного метода разработано, согласовано с Комитетом по ценным бумагам, утверждено Наблюдательным советом биржи и внедрено на регулярной основе Положение об операционных фондовых рейтингах членов ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа».

Для простоты, ясности и удобства рассмотрения алгоритма ранжирования в соответствии с описываемым методом применяются следующие специальные термины:

— операционный фондовый рейтинг (далее — рейтинг) — целое число, присвоенное члену биржи по результатам биржевых торгов ценными бумагами;

— ранжирование — процедура составления рейтинга группы ранжирования в зависимости от значения объекта ранжирования для каждого члена группы. Максимальное значение объекта ранжирования соответствует первому месту в рейтинге, и далее по убыванию объекта место в рейтинге возрастает. При одинаковом значении объекта ранжирования для двух членов группы ранжирования им присваивается очередное одинаковое место в рейтинге;

— объект ранжирования — показатель, или коэффициент, рассчитываемый в соответствии с установленной формулой для каждого члена группы ранжирования по итогам его участия в биржевых торгах ценными бумагами;

— группа ранжирования — перечень членов биржи, для которых проводится ранжирование;

— база ранжирования — виды (направления) биржевых сделок купли/продажи ценных бумаг, учитываемые при ранжировании;

— временная база — период, в течение которого совершались биржевые сделки купли/продажи ценных бумаг, используемые при ранжировании.

Иные специальные термины и понятия используются в значениях, установленных законодательством Республики Беларусь и правилами биржевой торговли по ценным бумагам.

Таким образом, под рейтингом понимается место члена биржи среди других членов группы ранжирования в зависимости от значения объекта ранжирования. При этом для рынка раскрывается только место члена группы в рейтинге, значение же объекта ранжирования для данного члена группы является конфиденциальной информацией. Необходимо также учитывать, что не всегда более высокий рейтинг того или иного члена группы по отношению к остальным несет в себе позитивное значение в общепринятом понимании. Все зависит от вида объекта ранжирования, его смысла. Единственное, что устанавливает метод, — это однозначная привязка значения любого объекта ранжирования к месту в рейтинге. Чем больше значение объекта данного члена группы, тем меньший рейтинг (меньшее целое число) присваивается члену группы. Данный (одинаковый для всех видов рейтингов) способ распределения членов группы в рейтинге в зависимости от значения объекта необходимо всегда иметь в виду при интерпретации результатов ранжирования, формировании положительных или отрицательных выводов о поведении того или иного брокера/дилера на бирже.

Следующий важный момент состоит в том, что объекты ранжирования рассчитываются и рейтинги на их основании составляются исходя из условий совершенных в ходе торгов членами группы ранжирования биржевых сделок с ценными бумагами. Это определяет операционный характер метода, а все виды рейтингов в совокупности с достаточной долей достовер-

ности могут служить для оценки степени активности брокеров/дилеров на биржевом рынке ценных бумаг.

Однако следует учитывать, что для различных видов рейтингов критерии формирования групп ранжирования могут быть различными, а состав группы вообще недетерминирован. Он может состоять из всех участников торгов или из некоторых по отдельности устанавливаемым критериям. Например, в группу ранжирования можно включать только тех, кто совершил определенное минимальное количество сделок (для обеспечения достаточной степени репрезентативности) либо выразил письменное согласие на присоединение к системе ранжирования (добровольный принцип формирования групп по видам рейтингов). Принцип формирования группы ранжирования устанавливается для каждого вида рейтинга.

Что касается базы ранжирования, то значимость данного понятия для целей метода переоценить невозможно. Базу ранжирования при фиксированном объекте и группе можно задавать как определенные виды сделок (срочные, кассовые, “до погашения” или РЕ-ПО), направления сделок (покупка/продажа) либо включать в нее только сделки с ценными бумагами определенного вида. В результате получим рейтинги, которые не только анализируют общий уровень активности брокеров/дилеров, но и позволяют подробно рассмотреть значимость членов группы по различным направлениям и сегментам биржевого рынка ценных бумаг. Иначе говоря, варьируя базу, можно составить более полное представление о ситуации на рынке, вынести более объективное суждение о брокере/дилере. Дополнив базу ранжирования различными вариантами временной базы, можно оценить поведение члена группы во времени, то есть задать временную глубину ранжирования. Временная база может составлять один торговый день, неделю, месяц, квартал и т. д. Все определяют аналитические потребности и технические возможности участника рынка. Возможность управления временной базой при формировании рейтингов исключительно важна с точки зрения оценки истории поведения

брокера/дилера, степени волатильности его роли, эффективности работы на рынке ценных бумаг в целом или на отдельных его сегментах.

Таким образом, задавая виды объектов ранжирования, принципы формирования групп, устанавливая различные базы ранжирования и временные базы, описываемый метод позволяет вводить в практику анализа брокеров/дилеров практически неограниченное количество видов рейтингов. Иначе говоря, вид рейтинга является сложной функцией:

$$KR = F(KO, KB, KTB, KG), \quad (1)$$

где **KR** — вид рейтинга;

KO — вид объекта ранжирования;

KB — вид базы ранжирования;

KTB — вид временной базы;

KG — вид группы ранжирования.

Каждый фиксированный набор аргументов задает вид рейтинга. Сам по себе рейтинг определенного вида для данного члена группы ранжирования можно рассматривать как функцию объекта ранжирования, принимающую только целые значения от 1 и выше, то есть:

$$R = F(O), \quad (2)$$

где **R** — рейтинг определенного вида;

O — объект ранжирования.

При этом чем выше значение объекта ранжирования, тем меньше значение рейтинга, и наоборот, то есть:

$$\max O \Rightarrow \min R, \min O \Rightarrow \max R \quad (3)$$

Отсюда можно утверждать, что функция рейтинга определенного вида связана с объектом ранжирования определенного вида обратно пропорциональной зависимостью, то есть:

$$R = 1/F*(O) \quad (4)$$

В целом метод дает исследователю универсальный инструмент операционного анализа тех участников рынка, которые непосредственно торгуют ценными бумагами как за свой счет, так и за счет многочисленных клиентов и инвесторов. Для удобства восприятия

каждый вид рейтинга должен иметь собственное краткое наименование и кодовое обозначение. Множественность видов рейтингов определяет комплексный характер метода операционного ранжирования.

Виды объектов ранжирования

Многолетняя практика организации и сопровождения различных сегментов биржевого рынка ценных бумаг, понимание потребностей различных групп участников рынка в аналитическом продукте, помогающем принимать те или иные инвестиционные решения, позволяет автору в качестве начальных задать следующие виды объектов ранжирования¹.

1. Объем сделок рассчитывается по совокупности сделок каждого члена группы ранжирования, представляя собой обычную сумму сделок в стоимостном эквиваленте, по формуле:

$$V = \sum_{i=1}^k v_i, \quad (5)$$

где v_i — сумма i -й сделки в рублях;

k — количество сделок, по которым вычисляется объект.

Суммирование ведется по сделкам, включенным в базу ранжирования, которая, в свою очередь, задается для каждого вида рейтинга, использующего данный объект.

2. Количество сделок. Данный объект ранжирования является самым простым в методе и рассчитывается как общее количество сделок каждого члена группы ранжирования в штуках, обозначается как N .

3. Собственная доля в объеме рассчитывается в процентах как доля объема сделок члена группы ранжирования, совершенных за свой счет, в общем объеме его сделок и означает, насколько активен данный участник торгов ценными бумагами как дилер.

$$K_{ov} = \left(\sum_{i=1}^k v_i / V \right) \cdot 100\%, \quad (6)$$

где v_i — сумма i -й сделки за свой счет в рублях;

V — общий объем сделок члена группы ранжирования в рублях;

k — количество сделок за свой счет, по которым вычисляется объект.

Суммирование ведется по всем сделкам, включенным в базу ранжирования, в которых участник покупал или продавал ценные бумаги за свой счет.

4. Клиентская доля в объеме рассчитывается в процентах как доля объема сделок члена группы ранжирования, совершенных им за счет клиентов, в общем объеме его сделок и означает, насколько активен данный участник торгов ценными бумагами как брокер.

$$K_{cv} = \left(\sum_{i=1}^k v_i / V \right) \cdot 100\%, \quad (7)$$

где v_i — сумма i -й сделки за счет клиентов в рублях;

V — общий объем сделок члена группы ранжирования в рублях;

k — количество сделок за счет клиентов, по которым вычисляется объект.

Суммирование ведется по всем сделкам, включенным в базу ранжирования конкретного рейтинга, когда член группы покупал или продавал ценные бумаги за счет клиента.

5. Собственная доля в количестве. Данный объект по своей сути аналогичен объекту пункта 3, но за основу расчета берется не объем собственных сделок, а их количество. Собственная доля в количестве рассчитывается в процентах как доля количества сделок члена группы ранжирования, совершенных за свой счет, в общем количестве его сделок:

$$K_{on} = (N_o / N) \cdot 100\%, \quad (8)$$

где N_o — количество сделок за свой счет в штуках;

N — общее количество сделок члена группы ранжирования в штуках.

6. Клиентская доля в количестве. Данный объект ранжирования по своей сути аналогичен объекту пункта 4, но за основу расчета берется не объем клиентских сделок, а их количество. Клиентская доля в количестве рассчитывается в процентах как доля количества сделок члена группы ранжирования, совершенных за счет клиен-

тов, в общем количестве его сделок.

$$K_{cn} = (N_c / N) \cdot 100\%, \quad (9)$$

где N_c — количество сделок за счет клиентов в штуках;

N — общее количество сделок члена группы ранжирования в штуках.

Несмотря на сущностную эквивалентность объектов K_{ov} и K_{on} , K_{cv} и K_{cn} , целесообразность их параллельного внедрения достаточно прозрачна. Например, первая пара объектов, в которых учитываются собственные сделки члена группы, полностью характеризует степень объемной и количественной активности участника, объективно отражает структуру его собственных операций с обеих сторон, то есть с точки зрения объема операций и их количества.

7. Ставка РЕПО. Данный объект ранжирования позволяет моделировать рейтинги, характеризующие степень эффективности работы брокера/дилера на одном из самых популярных сегментов организованного рынка ценных бумаг — рынке сделок РЕПО. В качестве показателя эффективности принимается ставка РЕПО (то есть стоимость вложений в процентах годовых), которая здесь задается как средневзвешенная по двум коэффициентам (сроку РЕПО и сумме сделки) и рассчитывается по совокупности сделок каждого члена группы ранжирования по формуле:

$$AR = \left(\sum_{i=1}^k r_i \cdot t_i \cdot s_i \right) / \left(\sum_{i=1}^k t_i \cdot s_i \right), \quad (10)$$

где r_i — ставка РЕПО по i -й сделке РЕПО в % годовых;

t_i — срок РЕПО по i -й сделке РЕПО в днях;

s_i — объем i -й сделки РЕПО в рублях;

k — количество сделок РЕПО, по которым вычисляется объект.

8. Средневзвешенный срок РЕПО. Данный объект ранжирования позволяет дополнить анализ эффективности поведения члена группы на рынке РЕПО посредством его ранжирования по сроку заимствования или кредитования. То есть в качестве показателя эф-

¹ При этом вовсе не исключается ситуация, что иные исследователи и практики рынка сейчас или на других этапах развития рынка ценных бумаг предложат в соответствии с методом иные виды объектов ранжирования, расширив тем самым практику метода и его значимость в информационно-аналитической инфраструктуре белорусского рынка ценных бумаг.

фективности устанавливается средневзвешенный срок РЕПО, который взвешивается на сумму сделки РЕПО и рассчитывается по совокупности сделок каждого члена группы ранжирования по формуле:

$$AT = \left(\sum_{i=1}^k t_i \cdot s_i \right) / \left(\sum_{i=1}^k s_i \right), \quad (11)$$

где t_i — срок РЕПО по i -й сделке РЕПО в днях;

s_i — объем i -й сделки РЕПО в рублях;

k — количество сделок РЕПО, по которым вычисляется объект.

Такими, на мой взгляд, могут быть первые восемь объектов ранжирования брокеров/дилеров в указанном методе исходя из современного состояния дел на биржевом рынке ценных бумаг, его структуры и значимости для инвесторов отдельных сегментов. Далее в соответствии с методом можно приступать к введению конкретных видов рейтингов путем фиксации для каждого из них объекта ранжирования, базы ранжирования, временной базы и группы ранжирования. Также для удобства и простоты восприятия целесообразно установить для каждого вида рейтинга свое краткое наименование и кодовое обозначение.

Виды рейтингов

Как было отмечено выше, задавая различные комбинации существенных параметров метода, можно устанавливать любое число рейтингов. Все зависит от целей исследователя, аналитических потребностей инвесторов или иных заинтересованных участников рынка ценных бумаг. Сегодня на белорусском биржевом рынке ценных бумаг более 80% объема торгов приходится на сделки с государственными ценными бумагами. На втором месте — биржевой рынок векселей ОАО “Белтрансгаз”. Видимо, с точки зрения базы ранжирования, именно данные сегменты рынка в силу сосредоточения в них практически всей биржевой фондовой ликвидности представляют ценность при моделировании рейтингов, которые могут быть реально востребованы сегодня. Временная база, в принципе, может быть любой. Однако в целях достижения максимальной степени досто-

верности и объективности в анализе поведения каждого члена группы ранжирования (не все члены биржи торгуют на ней регулярно, ежедневно) глубина временной базы представляется целесообразной как один месяц, один квартал, один год. Как было отмечено ранее, критерии формирования группы ранжирования для каждого вида рейтинга могут быть различными. Учитывая, что на белорусском биржевом рынке ценных бумаг торгуют всего несколько десятков профессиональных финансовых посредников, причем основная доля оборота приходится на банки, целесообразно для объективности в группу ранжирования по каждому виду рейтинга включать всех брокеров/дилеров, совершавших сделки, подпадающие под базу ранжирования данного рейтинга. Для отдельных рейтингов, которые носят сложный, специфический характер, можно устанавливать добровольный принцип формирования групп.

Итак, исходя из имеющегося опыта работы на рынке и в целях апробирования положений метода при моделировании конкретных видов рейтингов в качестве начальных и допустимых к применению были предложены двадцать основных операционных фондовых рейтингов членов биржи (табл. 1). Несмотря на кажущуюся количественную избыточность внедренных рейтингов, трудность восприятия и интерпретации, все двадцать рейтингов были сведены в компактные табличные формы.

Применение метода

С начала 2003 года метод комплексного операционного ранжирования биржевых брокеров/дилеров по ценным бумагам начал применяться на бирже в рамках выполнения ее информационно-аналитических функций, а также функций по повышению прозрачности рынка ценных бумаг. За основу системы ранжирования и распространения информации были взяты двадцать вышеописанных рейтингов. Для двенадцати из них (GVO, GVC, GNO, GNC, GR_bV, GR_bN, GR_bR, GR_bT, GR_sV, GR_sN, GR_sR, GR_sT) группы ранжирования формировались на добровольном принципе, то есть с письмен-

ного согласия члена биржи на использование информации о совершаемых им на бирже сделках с ценными бумагами для расчета рейтинга, а также на распространение информации о рейтинге. Такое решение было принято с целью минимизации для биржи рисков предъявления претензий со стороны ее членов в покушении на конфиденциальность. Хотя, с точки зрения научного любопытства, анализ всех участников рынка именно по данным рейтингам дает очень интересную информацию о степени их эффективности в операциях купли/продажи ценных бумаг. Для остальных восьми рейтингов в группы ранжирования включали всех членов биржи, совершавших в течение временной базы рейтинга сделки, входящие в базу ранжирования рейтинга.

Данная группа из восьми таблиц формируется с дискретностью временной базы, то есть ежемесячно, ежеквартально и ежегодно. Например, по результатам I квартала 2003 года для всех членов биржи, совершавших сделки, были сформированы восемь рейтингов в форме таблиц (табл. 2—5). Таким образом, если необходимо проанализировать общий уровень активности члена группы на рынке государственных ценных бумаг по отношению к другим членам, смотрите таблицу 2. Место члена группы при работе на различных сегментах рынка определяется по сегментным таблицам 3, 4, активность на вексельном рынке отражена в таблице 5.

На регулярной основе результаты применения метода для ранжирования биржевых брокеров/дилеров публикуются на интернет-сайте ОАО “Белорусская валютно-фондовая биржа” по адресу: www.bcse.by.

В целом описанный метод операционного ранжирования является универсальным. Иначе говоря, если имеется достаточно адекватная требованиям метода первичная информация о том или ином сегменте рынка ценных бумаг, его можно применять. В частности, если оборот по акциям на бирже минимален и ранжировать там практически нечего, то на внебиржевом рынке акций, особенно с достаточно длинной временной базой, данный метод ранжирования внебиржевых участников представляется

вполне применимым. Кроме того, представляется допустимым применять данный метод ранжирования для нефондовых сегментов рынка, например, на валютном рынке. Необходимо только кор-

ректно, с учетом специфики валютного рынка, задать объекты ранжирования, базы ранжирования и временные базы и в результате получить систему рейтингов валютных дилеров. В общем, об-

ласть применения метода достаточно широка. Его можно применять на любых сегментах финансового рынка, если там имеется достаточная степень ликвидности, существует потребность в ранжировании.

Таблица 1

Виды и краткая характеристика двадцати основных биржевых фондовых рейтингов

Полное наименование	Код	Объект ранжирования	База ранжирования
1. Рейтинг активности на рынке ГЦБ по объему сделок	Рейтинг GV	Объем сделок	Все сделки члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
2. Рейтинг активности на рынке ГЦБ по количеству сделок	Рейтинг GN	Количество сделок	Все сделки члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
3. Рейтинг активности на рынке ГЦБ по собственной доле в объеме	Рейтинг GVO	Собственная доля в объеме	Все сделки члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
4. Рейтинг активности на рынке ГЦБ по клиентской доле в объеме	Рейтинг GVC	Клиентская доля в объеме	Все сделки члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
5. Рейтинг активности на рынке ГЦБ по собственной доле в количестве	Рейтинг GNO	Собственная доля в количестве	Все сделки члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
6. Рейтинг активности на рынке ГЦБ по клиентской доле в количестве	Рейтинг GNC	Клиентская доля в количестве	Все сделки члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
7. Рейтинг активности на рынке ГЦБ по объему сделок "до погашения"	Рейтинг GMV	Объем сделок	Все сделки "до погашения" члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
8. Рейтинг активности на рынке ГЦБ по количеству сделок "до погашения"	Рейтинг GMN	Количество сделок	Все сделки "до погашения" члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
9. Рейтинг активности на рынке ГЦБ по объему сделок РЕПО	Рейтинг GRV	Объем сделок	Все сделки РЕПО члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
10. Рейтинг активности на рынке ГЦБ по количеству сделок РЕПО	Рейтинг GRN	Количество сделок	Все сделки РЕПО члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
11. Рейтинг кредиторов на рынке ГЦБ по объему сделок РЕПО на покупку	Рейтинг GR _v V	Объем сделок	Все сделки РЕПО на покупку члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
12. Рейтинг кредиторов на рынке ГЦБ по количеству сделок РЕПО на покупку	Рейтинг GR _v N	Количество сделок	Все сделки РЕПО на покупку члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
13. Рейтинг кредиторов на рынке ГЦБ по средневзвешенной ставке РЕПО сделок РЕПО на покупку	Рейтинг GR _v R	Ставка РЕПО	Все сделки РЕПО на покупку члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
14. Рейтинг кредиторов на рынке ГЦБ по средневзвешенному сроку РЕПО сделок РЕПО на покупку	Рейтинг GR _v T	Средневзвешенный срок РЕПО	Все сделки РЕПО на покупку члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
15. Рейтинг заемщиков на рынке ГЦБ по объему сделок РЕПО на продажу	Рейтинг GR _v V	Объем сделок	Все сделки РЕПО на продажу члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
16. Рейтинг заемщиков на рынке ГЦБ по количеству сделок РЕПО на продажу	Рейтинг GR _v N	Количество сделок	Все сделки РЕПО на продажу члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
17. Рейтинг заемщиков на рынке ГЦБ по средневзвешенной ставке РЕПО сделок РЕПО на продажу	Рейтинг GR _v R	Ставка РЕПО	Все сделки РЕПО на продажу члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
18. Рейтинг заемщиков на рынке ГЦБ по средневзвешенному сроку РЕПО сделок РЕПО на продажу	Рейтинг GR _v T	Средневзвешенный срок РЕПО	Все сделки РЕПО на продажу члена группы ранжирования с ГЦБ, совершенные в течение временной базы
19. Рейтинг активности на биржевом рынке векселей ОАО "Белтрансгаз" по объему сделок	Рейтинг NV	Объем сделок	Все сделки члена группы ранжирования с векселями ОАО "Белтрансгаз", совершенные на бирже в течение временной базы
20. Рейтинг активности на биржевом рынке векселей ОАО "Белтрансгаз" по количеству сделок	Рейтинг NN	Количество сделок	Все сделки члена группы ранжирования с векселями ОАО "Белтрансгаз", совершенные на бирже в течение временной базы

Таблица 2

Рейтинги ГЦБ по объему и количеству

Группа ранжирования	Рейтинг GV	Группа ранжирования	Рейтинг GN
ОАО "Белинвестбанк"	1	"Приорбанк" ОАО	1
"Приорбанк" ОАО	2	ОАО "Белинвестбанк"	2
АСБ "Беларусбанк"	3	АСБ "Беларусбанк"	3
Иностранный банк "Москва-Минск"	4	Иностранный банк "Москва-Минск"	4
ОАО "Белвнешэкономбанк"	5	ОАО "Державаинвест"	5
ОАО "Джем-Банк"	6	ОАО "Джем-Банк"	6
ОАО "Державаинвест"	7	ЗАО "Инвэлю"	7
ОАО "Белагропромбанк"	8	ОАО "Белорусский народный банк"	8
ОАО "Белгазпромбанк"	9	ОАО "Белвнешэкономбанк"	9
ЗАО "Инвэлю"	10	ОАО "Белагропромбанк"	10
ЗАО "Минский транзитный банк"	11	ОАО "Белорусский Индустриальный Банк"	11
ЗАО "РРБ-Банк"	12	ЗАО "Торгово-Промышленный Банк"	12
ОАО "Белорусский народный банк"	13	ОАО "Белгазпромбанк"	13
ОАО "Белорусский Индустриальный Банк"	14	ЗАО "Минский транзитный банк"	14
ЗАО "Межторгбанк"	15	ЗАО "Славнефтебанк"	15
ЗАО "Славнефтебанк"	16	ЗАО "РРБ-Банк"	16
Национальный банк Республики Беларусь	17	ОАО "Технобанк"	17
ОАО Банк "Золотой талер"	18	ОАО "Белинтраст-М"	18
ЗАО "Торгово-Промышленный Банк"	19	ОАО Банк "Золотой талер"	19
ОАО "Банк "Поиск"	20	ООО "ТРЭЙДИНВЕСТ"	20
ОАО "Белинтраст-М"	21	ОАО "Белпромстройбанк"	21
ООО "ТРЭЙДИНВЕСТ"	22	ОАО "Банк "Поиск"	22
ОАО "Технобанк"	23	ОАО СИФ "БелМежКомИнвест"	23
ЗАО "Абсолютбанк"	24	ЗАО "Межторгбанк"	24
ОАО "Белпромстройбанк"	25	ЗАО "Абсолютбанк"	25
ОАО "Интертраст групп"	26	ЗАО "Айгенис"	26
ЗАО "Айгенис"	27	УП "Деним Трейдинг"	27
УП "Деним Трейдинг"	28	ООО "Промреестр"	28
ООО "Промреестр"	29	Национальный банк Республики Беларусь	29
ОАО СИФ "БелМежКомИнвест"	30	ОАО "Интертраст групп"	30
ЗАО "СТОК ЭНД ТРАСТ"	31	ЗАО "СТОК ЭНД ТРАСТ"	31
ООО "СЕЛЕКТА"	32	ООО "СЕЛЕКТА"	32

Таблица 3

Рейтинги РЕПО по объему и количеству

Группа ранжирования	Рейтинг GRV	Группа ранжирования	Рейтинг GRN
ОАО "Белинвестбанк"	1	ОАО "Белинвестбанк"	1
"Приорбанк" ОАО	2	"Приорбанк" ОАО	2
АСБ "Беларусбанк"	3	АСБ "Беларусбанк"	3
Иностранный банк "Москва-Минск"	4	Иностранный банк "Москва-Минск"	4
ОАО "Белвнешэкономбанк"	5	ОАО "Белвнешэкономбанк"	5
ОАО "Белагропромбанк"	6	ОАО "Белагропромбанк"	6
ОАО "Джем-Банк"	7	ОАО "Белорусский народный банк"	7
Национальный банк Республики Беларусь	8	ОАО "Джем-Банк"	8
ОАО "Белгазпромбанк"	9	ЗАО "Славнефтебанк"	9
ЗАО "Славнефтебанк"	10	ОАО "Белгазпромбанк"	10
ОАО "Белорусский народный банк"	11	ОАО "Белорусский Индустриальный Банк"	11
ЗАО "РРБ-Банк"	12	ЗАО "Торгово-Промышленный Банк"	12
ОАО "Белорусский Индустриальный Банк"	13	ОАО "Технобанк"	13
ЗАО "Минский транзитный банк"	14	ЗАО "РРБ-Банк"	14
ОАО "Белпромстройбанк"	15	ОАО "Белпромстройбанк"	15
ОАО "Технобанк"	16	ЗАО "Минский транзитный банк"	16
ЗАО "Торгово-Промышленный Банк"	17	Национальный банк Республики Беларусь	17
ОАО Банк "Золотой талер"	18	ЗАО "Абсолютбанк"	18
ЗАО "Абсолютбанк"	19	ОАО "Банк "Поиск"	19
ОАО "Банк "Поиск"	20	ОАО Банк "Золотой талер"	20
ЗАО "Межторгбанк"	21	ЗАО "Межторгбанк"	21

Таблица 4

Рейтинги "До погашения" по объему и количеству

Группа ранжирования	Рейтинг GMV	Группа ранжирования	Рейтинг GMN
ОАО "Белинвестбанк"	1	"Приорбанк" ОАО	1
"Приорбанк" ОАО	2	ОАО "Белинвестбанк"	2
Иностранний банк "Москва-Минск"	3	АСБ "Беларусбанк"	3
АСБ "Беларусбанк"	4	ОАО "Державаинвест"	4
ОАО "Джем-Банк"	5	Иностранний банк "Москва-Минск"	5
ОАО "Державаинвест"	6	ЗАО "Инвэлью"	6
ЗАО "Инвэлью"	7	ОАО "Джем-Банк"	7
ОАО "Белгазпромбанк"	8	ОАО "Белорусский народный банк"	8
ЗАО "Минский транзитный банк"	9	ОАО "Белорусский Индустриальный Банк"	9
ЗАО "Межторгбанк"	10	ЗАО "Торгово-Промышленный Банк"	10
ЗАО "РРБ-Банк"	11	ЗАО "Минский транзитный банк"	11
ОАО "Белорусский Индустриальный Банк"	12	ОАО "Белгазпромбанк"	12
ОАО Банк "Золотой талер"	13	ОАО "Белинтраст-М"	13
ОАО "Белорусский народный банк"	14	ОАО "Белвнешэкономбанк"	14
ЗАО "Торгово-Промышленный Банк"	15	ЗАО "РРБ-Банк"	15
ЗАО "Славнефтебанк"	16	ОАО Банк "Золотой талер"	16
ОАО "Банк "Поиск"	17	ОАО "Белагропромбанк"	17
ОАО "Белинтраст-М"	18	ООО "ТРЭИДИНВЕСТ"	18
ООО "ТРЭИДИНВЕСТ"	19	ОАО СИФ "БелМежКомИнвест"	19
ОАО "Белагропромбанк"	20	ОАО "Банк "Поиск"	20
ОАО "Белвнешэкономбанк"	21	ЗАО "Межторгбанк"	21
ЗАО "Абсолютбанк"	22	ЗАО "Айгенис"	22
ОАО "Технобанк"	23	ЗАО "Славнефтебанк"	22
ОАО "Интертраст групп"	24	ОАО "Технобанк"	23
ЗАО "Айгенис"	25	УП "Деним Трейдинг"	24
УП "Деним Трейдинг"	26	ЗАО "Абсолютбанк"	25
ОАО "Белпромстройбанк"	27	ООО "Промреестр"	25
ООО "Промреестр"	28	ОАО "Белпромстройбанк"	26
ОАО СИФ "БелМежКомИнвест"	29	ОАО "Интертраст групп"	27
ЗАО "СТОК ЭНД ТРАСТ"	30	ЗАО "СТОК ЭНД ТРАСТ"	28
ООО "СЕЛЕКТА"	31	ООО "СЕЛЕКТА"	29

Таблица 5

Рейтинги векселей по объему и количеству

Группа ранжирования	Рейтинг NV	Группа ранжирования	Рейтинг NN
ЗАО "Инвэлью"	1	ЗАО "Инвэлью"	1
Иностранний банк "Москва-Минск"	2	Иностранний банк "Москва-Минск"	2
ЗАО "СТОК ЭНД ТРАСТ"	3	ЗАО "СТОК ЭНД ТРАСТ"	3
ОАО "Белгазпромбанк"	4	УП "Деним Трейдинг"	4
ЗАО "Минский транзитный банк"	5	ОАО "Белинвестбанк"	5
ОАО "Белвнешэкономбанк"	6	ОАО "Белинтраст-М"	6
УП "Деним Трейдинг"	7	ОАО "Белгазпромбанк"	7
ЗАО "Импром"	8	УП "Поликонсалт плюс" Полякова В.В.	8
ООО "ГАЗПРОМинвест"	9	ООО "Фондовый альянс"	9
ОАО "Белинтраст-М"	10	ОАО "Белвнешэкономбанк"	10
ОАО "Белинвестбанк"	11	ООО "ГАЗПРОМинвест"	11
УП "Поликонсалт плюс" Полякова В.В.	12	"Приорбанк" ОАО	12
ОАО "Белорусский народный банк"	13	ЗАО "Минский транзитный банк"	13
ОАО "Белорусский Индустриальный Банк"	14	ОАО "Белорусский Индустриальный Банк"	14
ЗАО "Белэнергостройфинанс"	15	ЗАО "Белэнергостройфинанс"	15
ООО "Фондовый альянс"	16	ОАО "Державаинвест"	16
ОАО "Дельтапроф"	17	ОАО "Интертраст групп"	17
ОАО "Тройка-финанс"	18	ОАО "Дельтапроф"	18
"Приорбанк" ОАО	19	ОАО "Тройка-финанс"	19
ЗАО "Абсолютбанк"	20	ЗАО "Импром"	20
ОАО "Державаинвест"	21	ООО "ТРЭИДИНВЕСТ"	20
ООО "Славянский Вексельный Дом"	22	ООО "Промреестр"	21
ООО "ТРЭИДИНВЕСТ"	23	ООО ИК "Реестр"	21
ОАО "Интертраст групп"	24	АСБ "Беларусбанк"	22
ЗАО "Айгенис"	25	ЗАО "Айгенис"	22
ООО ИК "Реестр"	26	ОАО "Белорусский народный банк"	23
ЗАО "Торгово - Промышленный Банк"	27	ООО "Славянский Вексельный Дом"	24
АСБ "Беларусбанк"	28	ЗАО "Торгово - Промышленный Банк"	25
ОАО "ЦЕНАКТ"	29	ЗАО "Абсолютбанк"	26
ООО "Промреестр"	30	ОАО "ЦЕНАКТ"	27
УП "Горснаб - Инвест"	31	УП "Горснаб - Инвест"	27

Резервы эффективности банковского надзора

Людмила РЫКОВА



Доцент кафедры
банковского дела БГЭУ

Концепция развития банковской системы Республики Беларусь на 2001—2010 годы ориентировала деятельность отечественных банков на рыночные принципы функционирования. Данные принципы предполагают наличие адекватной и адаптированной к ним системы пруденциального денежно-кредитного регулирования, призванной минимизировать характерные для рыночной среды риски.

Начиная с 30-х годов XX века банковский надзор (что более лаконично обозначает государственное пруденциальное регулирование) во всех рыночно развитых странах направлен на предотвращение банкротств депозитных учреждений путем ограничения их рисков. Именно всемирный финансовый кризис 1929—1933 годов привел к введению определенной, постоянно совершенствующейся системы пруденциального регулирования, требующей затрат как со стороны государства на содержание соответствующих органов, так и банков на обеспечение безопасной и надежной работы (резервное покрытие неликвидных активов и депозитов, создание собственного капитала, внутреннего и внешнего контроля, информационного обеспечения и т. д.). «Несмотря на то, что затраты на банковский надзор являются действительно высокими, как показала практика, убытки, понесенные в результате неэффективности надзора, оказываются неизмеримо выше»¹.

Введение пруденциального государственного регулирования изменило состояние системы коммерческих банков. Банковская система стала работать менее рискованно, но с более высоким уровнем издержек и, соответственно, ценой банковских услуг для общества. Характеристику банковской экономики, направленной на улучшение функционирования экономики страны в целом и предлагающей банковские услуги по ценам, наиболее выгодным для общества, принято обозначать термином «общественная эффективность банковской экономики». Используя данное обозначение, можно сказать, что введение банковского

надзора (то есть по сути вмешательство государства в деятельность банков) ослабило конкуренцию среди банков и снизило общественную эффективность банковской экономики. Была создана другая, более безопасная для общества, но менее эффективная (по цене банковского продукта) банковская система.

Риск и общественная эффективность банковской экономики зависят от интенсивности конкуренции, которая в подавляющем большинстве стран регулируется государством путем издания законов, призванных контролировать рыночную структуру и конкретное поведение банков. Интенсивность конкуренции прямо пропорциональна общественной эффективности и риску банковской экономики. Другими словами, чем интенсивнее конкуренция, тем выше риск и ниже цена для потребителей банковских услуг. Эта зависимость отводит конкуренции важнейшую роль в достижении целей государственного регулирования банковской экономики: она является ключевым внутренним условием обеспечения стабильного и рационального ее функционирования. В связи с этим Базельский комитет по банковскому надзору призывает национальные органы банковского надзора содействовать укреплению «конкурентной банковской системы, которая должна четко реагировать на потребности общества в качественных финансовых услугах, предоставляемых по разумной цене»².

Макроэкономическая среда, создаваемая монетарной денежно-кредитной политикой, составляет основу стабильности финансового рынка и является внешним условием функционирования банков-

¹ Ключевые принципы эффективного банковского надзора. Раздел 1. Введение. — Базель, Базельский комитет по банковскому надзору, 1997.

² Ключевые принципы эффективного банковского надзора. Раздел 1. Введение. — Базель, Базельский комитет по банковскому надзору, 1997.

ской экономики, и следовательно — эффективности банковского надзора. Конкуренция же представляет собой самое общее системообразующее свойство рыночных отношений, позволяющее констатировать наличие или отсутствие рынка как такового. Наличие конкуренции отличает рыночную экономику от централизованно управляемой. “Мировой опыт подтверждает, что рынок конкурирующих продавцов пока является лучшим способом эффективной организации производства и распределения товаров и услуг”¹, поскольку конкуренция обладает регулирующим механизмом рынка.

номического регулирования, банковского инжиниринга, проникновения на рынок банковских услуг небанковских финансовых компаний, а также интернационализации банковских операций последняя четверть XX века характеризовалась возрастанием не только уровня банковских рисков, но и увеличением количества банковских банкротств. Это доказало, что либерализация макроэкономических условий финансового рынка требует совершенствования системы банковского надзора, в том числе антимонопольного законодательства. Например, в США Закон “О конкурентном равенстве в бан-

экономики, можно отметить, что она по сути является историей конкуренции. Другими словами, интенсивность конкуренции указывает вектор банковского надзора исходя из установленной зависимости “концентрация — эффективность”. Учитывая это, государства при проведении целенаправленной регламентации расстановки сил на денежном рынке устанавливают принципы конкурентного порядка: а) обеспечение конкурентоспособности банков; б) укрепление конкурентного равенства в банковской системе; в) осуществление добросовестной конкуренции.

*Риск и общественная эффективность
банковской экономики зависят от интенсивности
конкуренции, которая в подавляющем большинстве
стран регулируется государством.*

Интенсивность конкуренции определяется выбором государством приоритетной цели денежно-кредитной политики: обеспечение стабильности банковской системы в ущерб ее общественной эффективности или повышение общественной эффективности банковской экономики за счет ослабления мониторинга управления рисками. Так, преследуя цель повышения общественной эффективности с 70-х годов XX века, большинство стран стали приверженцами философии монетарного дерегулирования. Это выразилось в либерализации процентной политики, предоставлении сберегательным учреждениям прав на банковские услуги, обеспечении единого подхода при санации банков независимо от их величины и статуса, сокращении ограничений на создание филиалов и деятельность небанковских финансовых посредников, усилении ориентации на универсализацию и расширение услуг, включая по форме привлечения свободных денежных средств, функционированию рынков фьючерсных опционов, кредитованию и т. д.

Практика показала, что в результате либерализации макроэко-

номическом деле” (1987 год) разрешил приобретение банков в любом штате этой страны, а также одобрил действие Федеральной корпорации страхования депозитов по созданию промежуточных банков, специально предназначенных для взятия под контроль активов и пассивов кризисных банков.

Конкуренцию усилил процесс универсализации банковской деятельности, охвативший Европу в 80-е годы. В соответствии с положениями Второй банковской координационной директивы ЕС, выпущенной в 1988 году, все страны ЕС были призваны ввести в действие политику всеобъемлющей универсальной деятельности депозитных учреждений не позднее 1993 года. Частью координируемой банковской политики ЕС стало введение единой банковской лицензии, которая автоматически позволяла банку (если его штаб-квартира находилась в стране ЕС) открывать свои обособленные подразделения в других государствах Европейского Союза и предоставлять банковские услуги.

Таким образом, отслеживая историю банковского надзора как обязательного института современной регулируемой рыночной

Данные принципы легли в основу антимонопольного законодательства развитых стран. В государствах Восточной Европы, сравнительно недавно вступивших на путь рыночных преобразований, они были введены в систему банковского надзора еще в середине 80-х годов. В Российской Федерации антимонопольный надзор организован согласно Закону “О защите конкуренции на рынке финансовых услуг”, вступившем в силу в 2000 году. В нашей стране одним из направлений совершенствования банковского надзора согласно Концепции развития банковской системы Республики Беларусь на 2001—2010 годы признано развитие здоровой конкуренции между банками, а это требует отработки антимонопольного законодательства на финансовом рынке.

В банковском мире антимонопольное регулирование осуществляется монетарными и пруденциальными мерами, а именно:

- *монетарными*, посредством создания соответствующих либеральных условий функционирования мелких и средних банков. Так, например, Федеральная резервная система США поощряет деятельность небольших банков путем освобождения от обязательного резервирования в первых 2 млн долларов США в привлеченных депозитах с последующим ступенчатым возрастанием нормы резервирования в зависимости от величины обязательств банка. В рамках Европейского союза банк может быть освобожден от

¹ Антикризисное управление: Учебник под ред. Короткова Э. М. — М.: Инфра-М, 2001. — С. 50.

выполнения резервных требований, если кредитный институт не выполняет банковских функций в процессе конкуренции с другими институтами;

- *пруденциальными*, заключающимися в следующем: **а)** органы банковского надзора не должны наносить ущерб конкурентоспособности банковской экономики, препятствуя доступу в нее и применяя средства текущего порядка; **б)** внутри банковского сообщества обязательным является обеспечение конкурентного равенства путем единообразного применения минимальных требований банковского регулирования, регламентированных в Базельских ключевых принципах; **в)** в стране принимается закон о защите конкуренции на финансовом рынке, в частности, предусматривающий: определение бизнес-сегмента банковской конкуренции (границ рынка), поскольку деятельность банка связана с широким кругом операций; установление оптимальных пределов концентрации экономической деятельности, нарушение которых может привести к снижению общественной эффективности банковской экономики; запрет орга-

нам государственной власти и государственным учреждениям на монопольные действия, а коммерческим банкам (и иным финансовым посредникам) — на право занимать доминирующее положение на рынке и недобросовестную конкуренцию; предписание об обязательном выполнении решений антимонопольных органов и установлении ответственности за нарушение антимонопольного законодательства; определение круга полномочий и компетенции уполномоченных государством антимонопольных органов.

Антимонопольное законодательство всегда имеет национальные особенности. С учетом ситуации в отечественной банковской системе в рамках Римского договора о создании Европейского экономического сообщества для эффективного банковского надзора в нашей стране необходимы следующие антимонопольные меры.

1. Повышение собственной и общественной эффективности банковской экономики путем оптимизации структуры банковского сектора и условий рынка банковских услуг на базе добросовестной внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции.

2. Введение международных стандартов защиты и поощрения конкуренции в банковской системе.
3. Признание конкурентного рынка исключительно банковских услуг — рынка депозитов.
4. Обозначение географических границ банковского рынка — внутриотраслевая конкуренция на рынке депозитов Республики Беларусь.
5. Объект контроля — концентрация экономической деятельности в банковской системе и собственном капитале банков.
6. Введение порядка расчета. Концентрацию деятельности банка на рынке депозитов оценивать по индексу Херфиндаля — Хиршмана; концентрацию собственного капитала рассчитывать по доле акционеров в уставном фонде.
7. Установить антимонопольные права надзорных органов. Данные предложения являются рамочными, однако указывают на наличие недостающих элементов в системе банковского надзора нашей страны и поэтому их необходимо учитывать при создании рыночной среды в системе коммерческих банков.

Д а й д ж е с т - 2 0 0 3

Резервы под контролем

Национальный банк Украины ужесточил порядок формирования резервов по кредитным операциям, которые проводят на международном рынке коммерческие банки этой страны.

Теперь украинские банки должны будут учитывать риск страны, который возникает в связи с кредитованием зарубежных заемщиков и зависит от нестабильной политической ситуации, экономических кризисов и других возможных негативных ситуаций в отдельных регионах, куда направляются средства. Ранее они должны были учитывать такие факторы только при кредитовании своих клиентов в оффшорных зонах.

Согласно принятому НБУ постановлению новые правила вступят в силу с 1 июля, а необходимые резервы для страхования возможных потерь по кредитным операциям с учетом риска страны должны быть окончательно сформированы до 1 октября 2003 года. В то же время резервы по страхованию средств, размещаемых на корреспондентских счетах, разрешено накапливать вплоть до 1 января 2004 года.

Деньги станут чище

Национальный банк Киргизии совместно с Министерством финансов, Министерством внутренних дел и Службой национальной безопасности этой страны разработал проект закона "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем".

Ожидается, что закон будет принят в самое ближайшее время и создаст юридическую базу для борьбы не только с отмыванием "грязных" денег, но и поможет перекрыть каналы финансирования терроризма, поскольку разрешит осуществлять гласный контроль за движением всех средств между банками. В новом законодательном акте так и сказано, что борьба с отмыванием денег является проблемой поисков происхождения таких средств, а вопрос борьбы с финансированием терроризма является проблемой нахождения конечного этапа использования этих средств.

Окончание на с. 54

Безналичные расчеты: региональные аспекты развития

Сергей ПАНКОВЕЦ



Начальник Главного управления
Национального банка
по Гомельской области

Развитие системы безналичных расчетов в нашей стране с точки зрения административного участия государственных органов, Национального банка Республики Беларусь условно можно разделить на два этапа. Первый носит строго централизованный характер и связан с принятием, последующей реализацией Программы поэтапного развития безналичных расчетов с использованием банковских пластиковых карточек на территории Республики Беларусь в период с 2000 по 2001 год. Второй характеризуется переносом основной части административной нагрузки на регионы. В Гомельской области такая практика дала определенные положительные результаты.

Владимир СОСНОВСКИЙ



Начальник управления
экономического регулирования
Главного управления
Национального банка
по Гомельской области

В соответствии с названной Программой на территории Гомельской области в 2000—2001 годах должно было быть внедрено 6 зарплатных проектов, выпущено 21 500 карточек (в том числе в 2000 году — 4 500 штук, в 2001 — 17 000 штук). Ориентированная, прежде всего на решение организационных и технических вопросов Программа не могла обеспечить существенной активизации деятельности банков в регионах как по выпуску банковских пластиковых карточек, так и развитию инфраструктуры их обслуживания. Опыт внедрения пилотного зарплатного проекта “Приорбанк” ОАО по РУП “Белорусский металлургический завод” в Жлобине, реализация которого началась еще в конце 1998 года, показал необходимость активного участия в проводимой работе местных органов власти, промышленных, торговых предприятий, а также предприятий связи. Поэтому в мае 2000 года Главное управление Национального банка Республики Беларусь по Гомельской области вышло с инициативой о создании на уровне облисполкома рабочей группы по развитию

на территории региона безналичных расчетов с использованием банковских пластиковых карточек. Затянувшееся решение данного вопроса стало одной из причин, приведшей к невысоким результатам. Так, на 01.01.2002 в регионе было выпущено лишь 15 тысяч пластиковых карточек, 58 предприятий торговли и сервиса оснащены терминальным оборудованием, установлено 25 банкоматов.

Анализ процессов внедрения пластиковых карточек в 2000—2001 годах в регионе показал, что наряду с объективными факторами, к которым можно отнести готовность банка к проведению операций с “карточными” продуктами, наличие денежных средств для финансирования проектов, огромное значение играла также позиция руководства головных банков и филиалов (готовность проводить работу по данному направлению и решать возникающие проблемы). В этой связи абсолютно оправданным является решение Совета Министров и Национального банка Республики Беларусь о переносе акцентов работы по развитию безналичных расчетов с ис-

пользованием банковских пластиковых карточек непосредственно в регионы путем реализации региональных программ.

Именно такая Программа была принята в Гомельской области решением облисполкома в ноябре 2001 года. Запланированными в ней параметрами в 2002—2003 годах предусмотрена эмиссия пластиковых карточек в объеме 91 тысяча штук, введение в эксплуатацию 32 банкоматов и установка терминалов на 82 предприятиях торговли и сервиса. Формированию Программы предшествовала кропотливая работа с филиалами банков, местными органами власти по проработке прогнозируемых показателей по всем основным направлениям. Важными составляющими в работе филиальной сети стали проработка данного вопроса с учетом территориального аспекта и последующие согласования с головными банками.

С учетом того, что проводимая филиалами банков на уровне регионов работа по развитию безналичных расчетов с использованием карточек во многом зависит от позиции головных банков, Гомельский облисполком обратился в ОАО “Белвнешэкономбанк” и ОАО “Белпромстройбанк” с просьбой оказать содействие своим филиалам по выполнению параметров, определенных Программой. Это позволило активизировать работу структурных подразделений данных банков, расположенных в Гомельской области. Параллельно банками осуществлялась значительная организационная работа.

Принятие Программы, содержащей указание на конкретные предприятия, сроки и объемы выпуска карточек, в определенной мере облегчило работу филиалов банков в вопросах согласования параметров зарплатных проектов с руководством этих предприятий. Серьезное внимание уделялось и популяризации “карточных” продуктов (реклама на телевидении, публикации на тему пластиковых карточек в средствах массовой информации). Эффективность принимаемых мер подтверждает динамика ежемесячного выпуска пластиковых карточек филиалами банков, расположенными на территории Гомельской области за 2002 год (см. рисунок 1).

Постоянное внимание, проявляемое к развитию безналичных расчетов с использованием банковских пластиковых карточек в 2002 году как на республиканском, так и на региональном уровнях, позволило активизировать работу банков. К филиалам банков АСБ “Беларусбанк”, “Приорбанк” ОАО и ЗАО “Славнефтебанк”, осуществлявшим в регионе значительный выпуск карточек на протяжении 2000—2001 годов, присоединились филиалы банков, ранее эти операции на территории области практически не проводившие. В результате к концу года структура выпущенных в области карточек в разрезе банковских систем претерпела определенные изменения (см. рисунки 2, 3).

В целом в 2002 году в Гомельской области выпущено 45 тысяч карточек, что в три раза превышает

объем выпуска за все предыдущие годы. Реализация зарплатных проектов начата и проводится более чем по 300 предприятиям и организациям, в число которых входят практически все крупные предприятия области: РУП ПО “Гомсельмаш”, РУП “Белорусский металлургический завод”, Мозырский нефтеперерабатывающий завод, ПО “Химволокно” и некоторые другие.

Подключение филиалов практически всех банков к реализации Программы позволило существенно расширить географию выпуска пластиковых карточек. Наряду с Гомелем, Мозырем, Жлобином и Светлогорском держателями карточек стали жители Речицы, Калининичей и Наровли (см. рисунок 4). Кроме того, начал выпуск карточек в Добруше, Рогачеве, Ветке, Ельске, Житковичах и Черчерске.

Наиболее благоприятная ситуация сложилась в Мозыре, где выпуск карточек осуществляют филиалы 7 банков республики, среди которых наиболее крупные объемы обеспечили филиалы ЗАО “Славнефтебанк”, АСБ “Беларусбанк” и ОАО “Белагропромбанк”. Жители Мозыря имеют возможность приобретать как карточки международных расчетных систем, так и карточки национальной расчетной системы “БелКарт”, а также внутренних частных систем ЗАО “Славнефтебанк” и ОАО “Белпромстройбанк”. В настоящее время этот город является лидером по числу карточек на одну тысячу жителей (см. рисунок 5).

Динамика выпуска банковских пластиковых карточек в 2002 году

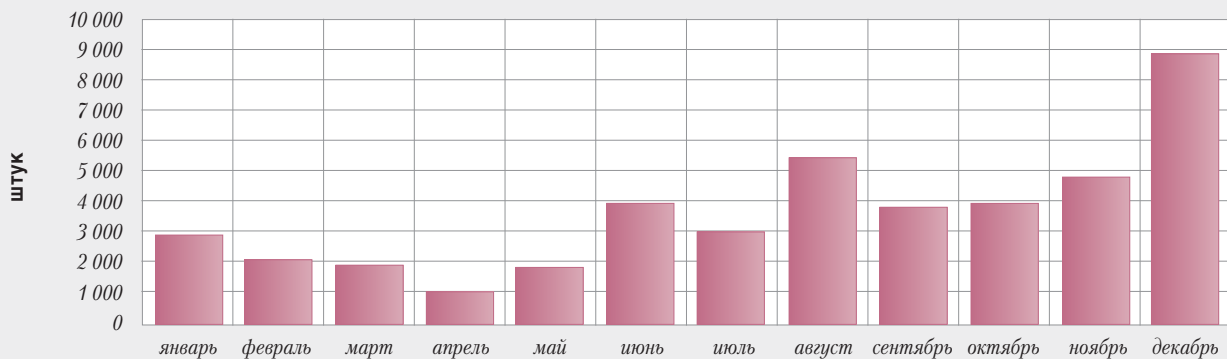


Рисунок 1



Рисунок 2



Рисунок 3

Позитивным моментом, оказавшим влияние на выпуск банковских пластиковых карточек, стала реализация решений Правительства Беларуси о переводе республиканских, местных органов власти на выплату заработной платы с их использованием. Распространение "карточных" продуктов среди сотрудников государственных учреждений способствует укреплению доверия к ним со стороны населения области. Понимание важности данного решения со стороны Гомельского облисполкома позволило АСБ "Беларусбанк" оперативно приступить к реализации зарплатного проекта. На данный момент такие проекты в Гомельской области внедрены в

7 управлениях и комитетах облисполкома и 5 районных исполкомах. В числе держателей карточек — сотрудники ряда структурных подразделений республиканских организаций и учреждений. В целом по области владельцами карточек являются около 12,4 тысячи сотрудников организаций бюджетной сферы. Значительный рост количества пользователей пластиковых карточек повлиял на определенные качественные изменения в их структуре. Так, в разрезе различных групп пользователей доля работников бюджетной сферы возросла на 10% (см. рисунок 6).

В первом квартале 2003 года тенденции по объему выпуска кар-

точек, наметившиеся во втором полугодии 2002 года, сохранились. За три месяца филиалы банков выпустили 21 тысячу карточек, и их общее количество составило 81 тысячу штук. В настоящее время на одну тысячу жителей Гомельской области приходится 53 карточки. Параллельно с выпуском карточек на территории региона банковской системой осуществлялось развитие инфраструктуры обслуживания их держателей. Работа проводилась по двум направлениям: создание достаточного количества пунктов выдачи наличных денежных средств и установка терминального оборудования на предприятиях торговли и сервиса. При этом, учитывая международный опыт, приоритетным было выбрано направление по обеспечению достаточного числа банкоматов, позволяющего качественно обслуживать держателей пластиковых карточек.

Если на начальном этапе, пользуясь расширенной сетью расчетно-кассовых центров, банки могли себе позволить осуществлять выпуск карточек, обеспечивая дальнейшее их обслуживание через пункты выдачи наличных, расположенные в структурных подразделениях филиалов, то с развитием рынка карточек, расширением географии их выпуска вопрос установки необходимого количества банкоматов стал для многих банков решающим при определении объемов выпуска, а для большинства предприятий и организаций — определяющим в принятии ре-

Структура выпущенных карточек в разрезе городов Гомельской области (на 01.01.2003, %)



Рисунок 4

шения об участии в реализации зарплатных проектов.

В результате за 2002 год количество банкоматов, установленных в городах области, возросло более чем в два раза. С учетом работы, проделанной в первом квартале 2003 года, их количество составило 64 единицы. В разрезе расчетных систем, карточки которых выпускаются на территории Гомельской области, на один банкомат приходится на 743 держателя карточки "БелКарт", 1 167 карточек международных расчетных систем, 2 005 держателей карточек внутренней расчетной системы ОАО "Белпромстройбанк" и 1 849 держателей карточек внутренней частной системы ЗАО "Славнефтебанк". Вместе с тем поставленные перед банками задачи по реализации региональной Программы и возникающая на данном сегменте рынка банковских услуг конкуренция в условиях дефицита свободных финансовых ресурсов на приобретение банкоматов может заставить филиалы банков осуществлять выпуск карточек без учета количества установленных "электронных кассиров".

Таким образом, достижение определенных результатов из позитивного фактора, позволяющего реально активизировать работу по выпуску банковских пластиковых карточек путем привлечения в данный процесс наибольшего количества филиалов банков, местных органов власти, а также решения проблем, связанных с преломлением сознания руководящих работников предприятий и населения, превращается в инструмент, оказывающий тормозящее влияние. Первоначальный толчок процессу выпуска карточек уже дан, и его не остановить. Пройдя этап апробации внедрения новых для себя технологий, отработав механизмы работы, банки уже без дополнительного административного регулирования заинтересованы в расширении операций с использованием карточек. Это привело к возникновению конкурентной борьбы на данном сегменте финансового рынка. Известны случаи, когда гомельские предприятия сами выходят на обслуживающие банки с предложением о реализации зарплатных проектов, выдвигая даже иногда условие о переходе в другой банк в слу-

чае его неприятия. В подобных условиях жесткая привязка субъектов хозяйствования к конкретным банкам, как это допускается в региональных программах, или доведение банкам количественных заданий без учета наличия у них свободных денежных средств может привести только к ослаблению конкуренции и созданию ситуации, когда банки для достижения количественных показателей будут жертвовать качеством предоставляемых услуг. Кроме того, нельзя сбрасывать со счетов и то, что в настоящее время значительное количество предприятий име-

ют довольно тяжелое финансовое состояние. Задержки с выплатой заработной платы, сокращение численности работающих требуют от банков крайне осторожного подхода при планировании своей работы по внедрению зарплатных проектов, а в некоторых случаях — и принятия оперативных решений по прекращению либо значительному ограничению объемов их реализации.

Наиболее сложная ситуация по реализации Программы складывается по развитию инфраструктуры проведения безналичных расчетов с использованием бан-

Количество карточек на одну тысячу жителей Гомельской области (на 01.04.2003)

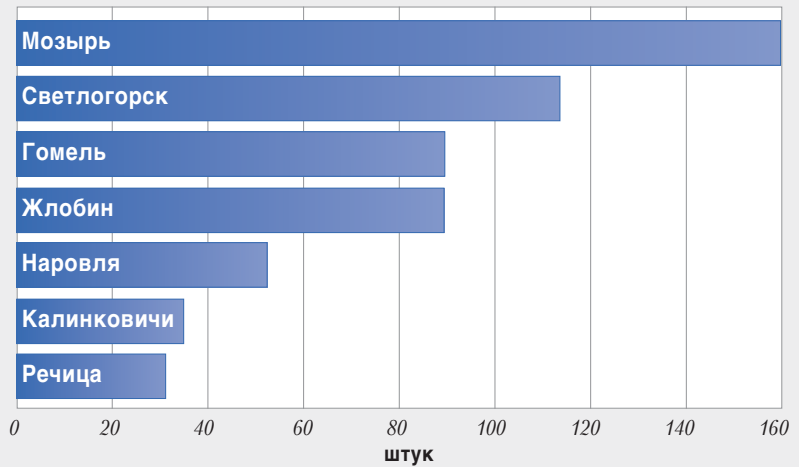


Рисунок 5

Структура выпуска карточек в разрезе различных групп пользователей (на 01.01.2003, %)



Рисунок 6

ковских пластиковых карточек. На начальном этапе Программа позволила достичь определенных положительных результатов. В течение 2002 года банкам удалось обеспечить установку терминалов на 77 торговых предприятиях области. На сегодняшний день 138 предприятий торговли и сервиса оснащены терминальным оборудованием. Наибольшее количество терминалов установлено филиалом ЗАО “Славнефтебанк” в Мозыре, а также системами “Приорбанк” ОАО, АСБ “Беларусбанк” и ОАО “Белинвестбанк”. Эта цифра могла быть больше, но при проведении данной работы банки сталкиваются с проблемами, которые выходят за рамки сферы деятельности банковской системы. В частности, с отсутствием необходимых линий связи для установки терминального оборудования и пассивной позицией, занимаемой руководителями торговых предприятий как в вопросах установки терминалов, так и по их обслуживанию. То, что названные проблемы являются ключевыми для регионов, подтверждает опыт внедрения безналичных расчетов посредством карточек “Нефтекарт” в Мозыре. Использование технологии микропроцессорных карточек, с одной стороны, и позитивная позиция руководителей торговых предприятий — с другой позволили банку избежать проблем со связью, характерных для банков, использующих пластиковые карточки с магнитной полосой. В настоящее время филиалом ЗАО

“Славнефтебанк” в Мозыре установлено терминальное оборудование на 39 предприятиях торговли и сервиса. Для сравнения, системами “Приорбанк” ОАО и АСБ “Беларусбанк” терминальным оборудованием в целом по области оснащено лишь 35 и 28 предприятий торговли и сервиса соответственно.

Активное взаимодействие филиала ЗАО “Славнефтебанк” с торговыми предприятиями по популяризации безналичных расчетов обеспечило высокий уровень использования карточек “Нефтекарт” при проведении расчетов за товары. Так, активная рекламная компания банка и конструктивная позиция руководства фирмы ООО “Нелли”, выразившаяся в использовании гибкой системы скидок, бонусов для держателей карточек, позволили в 2002 году обеспечить среднемесячный оборот по пластиковым карточкам в магазинах предприятия в размере более 5 млн рублей. В целом за 2002 год объем безналичных расчетов по карточкам “Нефтекарт” составил 505,4 млн рублей. При этом рост объемов наблюдался практически ежемесячно (см. рисунок 7). Некоторый спад, произошедший в ноябре 2002 года, объясняется установкой в начале этого же месяца банкомата непосредственно на проходной ОАО “Мозырский нефтеперерабатывающий завод” (работники завода являются держателями карточек системы “Нефтекарт”). Однако в дальнейшем ситуация стабилизировалась.

Таким образом, успешное развитие инфраструктуры обслуживания держателей банковских пластиковых карточек во многом зависит от позиции, занимаемой руководителями предприятий связи, торговли и сервиса, банков. Этот вопрос обсуждался на расширенном совещании с руководителями филиалов банков, которое состоялось в марте текущего года. В его работе приняли участие представители Национального банка Республики Беларусь, Комитета экономики и Управления торговли и услуг Гомельского облисполкома, РУП “Гомельоблтелеком”. Большинство выступавших отмечали, что для успешного выполнения поставленных региональной Программой задач необходимо обеспечение тесного взаимодействия всех заинтересованных сторон.

Решение данной проблемы возможно, но принимаемые для этого меры на уровне регионов должны опираться на нормативные акты, в которых четко регламентировались бы обязанности и ответственность предприятий министерства торговли, связи, банков, а также права местных органов власти по координации деятельности всех заинтересованных сторон. Проект такого документа — совместное постановление Совета Министров и Национального банка Республики Беларусь предлагался Национальным банком в начале 2002 года, однако он не был принят. В настоящее время к этому вопросу целесообразно вернуться.

Изменение объемов безналичных расчетов с использованием карточек “Нефтекарт” на предприятиях торговли в Мозыре

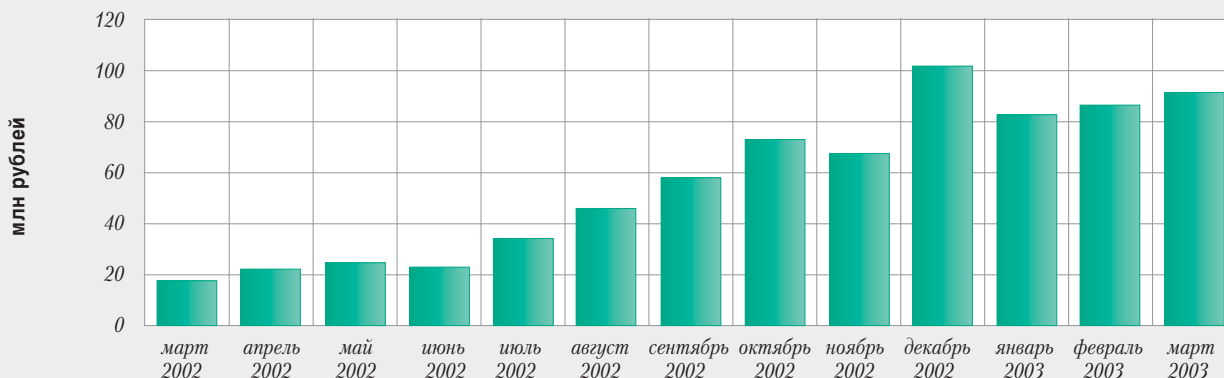


Рисунок 7

Договор об отступном: сделка в два этапа

Ирина РУДЬКО



Юриисконсульт гродненского филиала № 404 АСБ "Беларусбанк"

Применение на практике такого способа прекращения обязательств, как отступное, прочно вошло в повседневную жизнь. Во многом это связано с большими затратами и процессуальными сложностями, которые возникают при обращении взыскания на залог.

Статья 380 Гражданского кодекса Республики Беларусь предусматривает прекращение обязательства по соглашению сторон путем предоставления взамен исполнения отступного (уплата денег, передача имущества и т. п.). Размер, сроки и порядок предоставления отступного устанавливаются по соглашению сторон.

Рассмотрим отдельные условия договора об отступном. Предметом данного договора могут быть как деньги и иное имущество, так и выполнение определенной работы, оказание услуги. Гражданский кодекс Республики Беларусь не содержит ограничений по поводу предмета договора об отступном, подразумевая, что им могут выступать любые вещи, не изъятые из гражданского оборота. Вместе с тем в соответствии с п. 26 Положения о государственном регулировании производства, оборота и рекламы алкогольной, непивцевой спиртосодержащей продукции и этилового спирта, утвержденного Декретом Президента Республики Беларусь от 18.12.2002 № 30, в отношении алкогольной, непивцевой спиртосодержащей продукции и этилового спирта запрещаются сделки, предусматривающие уступку требования, перевод долга, оплату посредством выдачи или передачи (индоссамент) векселя, отступного, прекращением обязательств зачетом и новацией.

При принятии имущества в качестве отступного кредитор должен оценить его ликвидность и предусмотреть в договоре возможность замены нереализованного отступного на другое имущество, пользующееся спросом. В договоре также целесообразно дать характеристику имущества, передаваемого в качестве отступного. Под характеристикой следует понимать описание товара, а именно: наиме-

нование, количество, стоимость. Эти сведения необходимо отражать при передаче разнородного имущества в качестве отступного в акте приема-передачи.

Размер отступного, как правило, должен равняться сумме обязательств должника. Погашение задолженности можно осуществлять путем разового платежа или частями. В случае использования второго способа погашения в договоре об отступном указывается, какой вид обязательства должника частично погашается (основной долг или проценты) и на какую сумму. При этом необходимо сослаться на договор (для банков речь идет о конкретном кредитном договоре), свидетельствующий о наличии у должника обязательства перед банком.

Порядок предоставления имущества может осуществляться на общих основаниях в соответствии с Положением о приемке товара по количеству и качеству от 26.04.1996 № 285, действующим в Республике Беларусь. Если в качестве отступного должник предлагает выполнение определенной работы или оказание услуги, банк должен потребовать (а должник представить) копии лицензий на осуществление такого рода работ (услуг), а также иную запрашиваемую документацию (расценки, тарифы и т. д.).

Сроки предоставления имущества устанавливаются по соглашению сторон. При установлении конкретных сроков немалое значение играет предмет отступного. Одно дело, когда речь идет о передаче векселей или других ценных бумаг, интересующих банк, и совсем по-другому будет рассматриваться вопрос, если отступным является специфическое оборудование либо работы, носящие длительный характер*. Должнику вы-

* В. Подгоруша. Как "отступиться от кредитора" // Главный бухгалтер. 2001. № 22. С. 71—75.

годнее передать имущество как можно быстрее, что, в свою очередь, повлияет на уменьшение его основного долга (если погашение осуществляется частями и изменена очередность погашения по кредитному договору). Изменение очередности погашения по кредитному договору принимается кредитным комитетом в случае крайне тяжелого финансового состоя-

кредитодателем по уплате основного долга и процентов, а имущество, принятое в качестве отступного, не реализовано? В данной ситуации нужно поступить следующим образом: задолженность списывается, но кредитный договор не закрывается. Это делается на случай обнаружения брака и возврата части имущества, переданного в качестве отступного долж-

в Республике Беларусь, утвержденным постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 28.09.2000 № 24.12, препятствий в неудовлетворении заявления клиента не существует. Однако в данном случае банк теряет возможность контролировать поступление денежных средств на счет клиента, и у банка остается дебиторская задолженность. К сожалению, однозначного решения описанной ситуации нет.

Использование банками отступного, как правило, подразумевает сделку в два этапа. *Первый* — заключение договора об отступном с должником; *второй* — передача имущества, поступившего по вышеуказанному договору, на реализацию. Таким образом, второй этап подразумевает заключение договоров купли-продажи с физическими лицами, субъектами хозяйствования, которыми чаще всего являются торгующие организации. При этом для того, чтобы избежать применения штрафных санкций контролирующими органами, с договорами купли-продажи необходимо представлять разъяснения Министерства экономики и Министерства торговли Республики Беларусь по вопросам лицензирования деятельности при продаже имущества, приобретенного банком в качестве отступного. В соответствии с ними банкам для продажи имущества, поступившего по отступному, лицензия на осуществление оптовой или розничной торговли не требуется.

Использование банками отступного, как правило, подразумевает сделку в два этапа. Первый — заключение договора об отступном с должником; второй — передача имущества, поступившего по вышеуказанному договору, на реализацию.

ния должника и наличия реальной угрозы непогашения кредита (основного долга), и, как следствие, меняется сумма процентов. Банк-кредитодатель со своей стороны вправе настаивать на более длительных (разумных) сроках передачи имущества, так как в течение этого периода он может найти потенциального покупателя. В противном случае имущество принимается на баланс банка, что негативно отражается на его экономических показателях, в частности, на ликвидности.

Применение в банковской деятельности отступного всегда вызывает вопросы. В частности, можно ли закрыть кредитный договор, если должник полностью выполнил свои обязательства перед банком-

нику. Возврат имущества приводит к возникновению у должника задолженности перед банком на прежних условиях.

Еще одна ситуация. Должник полностью рассчитался по своим обязательствам. Имущество, переданное банку-кредитодателю, не содержит брака и соответствует ГОСТам на данный вид продукции, однако его реализация осуществляется медленными темпами. Клиент (бывший должник) подает заявление о переходе на расчетно-кассовое обслуживание в другой банк. Возникает вопрос: как должен поступить банк-кредитодатель? Формально свои обязательства перед банком клиент выполнил, и согласно Правилам открытия банками счетов клиентам

Д а й д ж е с т - 2 0 0 3

Окончание. Начало на с. 47

Утвердили распределение

Как стало известно из источников в банковском комитете Государственной думы Российской Федерации, Национальный банковский совет утвердил распределение прибыли Банка России за 2002 год.

В соответствии с законодательством в распоряжении Центробанка остается 50% полученной им прибыли. При этом половина остающихся средств, как правило, уходит на погашение убытков и задолженности прошлых лет, а еще 46% направляется в резервный фонд, который может использоваться также и в целях увеличения капитала. Остаток в размере 4% идет в специальный фонд, средства которого расходуются на социальное обеспечение сотрудников Центрального банка Российской Федерации.

Слово за парламентом

Министерство финансов Казахстана возобновит эмиссию государственных ценных бумаг (ГЦБ) сразу же после принятия парламентом страны поправок в республиканский бюджет и изменения схемы финансирования его дефицита.

Однако в любом случае осуществление эмиссии ГЦБ следует ожидать только во второй половине текущего года. Известно лишь, что объем возможной эмиссии государственных ценных бумаг должен составить не менее 50 млрд тенге. Следует также отметить, что из-за длительного перерыва в выпуске ГЦБ (в Казахстане последняя их эмиссия была произведена в ноябре прошлого года) рынок, особенно для вложений накопительных пенсионных фондов, очень сильно сузился.

Моделирование загруженности сотрудников банка

Игорь ЯНКОВСКИЙ



Начальник информационного отдела
Пинского высшего банковского колледжа
Национального банка

Любое сложное многофункциональное учреждение, каким является современный банк, требует от руководителя принятия быстрых и адекватных решений в динамично изменяющемся деловом мире. Эксперименты в управлении могут очень дорого обходиться банку как в материальной, так и в социальной сферах. Поэтому методу "проб и ошибок", основанному на суждениях, необходимо противопоставить четкие количественные оценки ожидаемых результатов принятия тех или иных решений.

В финансовом менеджменте роль, аналогичную реальному эксперименту, в естественных науках играет моделирование. Создание и использование моделей реальных бизнес-процессов, а также объектов управления — необходимый инструмент, который поможет эффективно управлять ситуацией, позволит руководству банка выстроить сложные и часто противоречащие друг другу факторы, связанные с принятием решения, в логически стройную схему, доступную для детального анализа.

Построение всеобъемлющей модели функционирования коммерческого банка — довольно сложная задача, которую можно решить с помощью частных задач построения моделей отдельных бизнес-процессов в банке с последующим объединением полученных результатов. В данной статье предлагается подход к построению модели для оценки загруженности сотрудников отделения банка и основных его структурных подразделений, а также рекомендации по оптимизации численности сотрудников при сохранении действующей организационной структуры банка.

Предварительно для проведения анализа строится упрощенная схема отделения банка с выделенными центрами прибыли. Определяются входящие, исходящие, внутренние информационные потоки каждой обобщенной структурной единицы.

В качестве показателя, характеризующего оптимальность состава объекта исследования, предлагается использовать коэффициент загруженности отдела:

$$K_i = \frac{T}{M \cdot 8 \cdot 60 \cdot (1 - K_2)}, \quad (1)$$

где T — совокупные затраты времени на выполнение всего комплекса операций отделом;

M — численность сотрудников в отделе;

$8 \cdot 60$ — количество минут ежедневного рабочего времени;

K_2 — гигиенический коэффициент, определяющий необходимый перерыв для специалистов, использующих персональный компьютер в работе (принимается равным $10/60$, то есть 10 минут перерыва в конце каждого часа).

Наиболее сложным оказывается определение совокупных затрат времени отдела банка на выполнение полного объема операций за операционный день (обработка всего информационного потока отдела). Рассматриваемый показатель может быть рассчитан по формуле:

$$T = \sum_{i=1}^n A_i \cdot T_i, \quad (2)$$

где A_i — количество однотипных операций, выполняемых отделом в течение операционного дня. Источником информации являются документы дня коммерческого банка;

T_i — необходимые затраты времени на проведение i -го типа операций;

n — количество типов операций, проводимых отделом банка.

Современный банк — это человеко-машинная система. Качество банковской услуги, производимой ею, определяется корректностью и скоростью. На скорость и точность значительное влияние оказывают психологическое настроение человека, его физическое состояние в данный момент времени. Перечисленные факторы не подчиняются ни вероятностным, ни тем более точным математическим методам расчета. Поэтому для оценки необходимых затрат времени на проведение i -го типа операций рекомендуется использовать математический аппарат теории нечетких множеств. В частности, при анкетировании экспертов предлагаются оценки в виде тройки чи-

сел: минимальное время на проведение операции, наиболее реальное время и максимально возможное.

Для снижения степени субъективности при проведении анкетирования привлекается максимальное большое число экспертов. В качестве входных данных в модели используются средние арифметические значения частных оценок экспертов.

$$Ti = \frac{\sum_{i=1}^n Tin}{n}, \quad (3)$$

где n — количество частных оценок;

Tin — частная оценка эксперта.

Если одна из переменных в формуле расчета коэффициента загрузки отдела представлена в виде тройки чисел нечеткого треугольного числа, то и сам коэффициент загрузки отдела получает форму тройки чисел нечеткого треугольного числа.

ем банка, без изменения технологии обработки информации и организационной структуры.

Эффективность управленческого решения предлагается оценивать, используя производственную функцию (известную формулу расчета текущей прибыли фирмы):

$$V(x) = P \cdot F(x) - w \cdot x, \quad (5)$$

где $V(x)$ — прибыль банка за определенный период;

$P = (P1, P2, \dots, Pn)$ — вектор-строка цены банковских услуг;

$F(x) = (F_1(x), F_2(x), \dots, F_n(x))$ — вектор-столбец количества банковских услуг одного вида;

$w = (w_1, w_2, \dots, w_n)$ — вектор-строка цен ресурсов;

$x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ — вектор-столбец возможных объемов затрат различных видов ресурсов (w_i).

Из формулы 5 видно, что $P \cdot F(x)$ — это стоимость проданных банковских услуг за опреде-

трудников с оплатой сверхурочных и учетом штрафов, возникающих из-за возможных ошибок при производстве банковской услуги утомленным исполнителем. *Во вторых*, четкая и безошибочная работа дополнительно принятых на работу специалистов.

Модель может использоваться при составлении прогноза потребности в персонале на основе предполагаемой динамики изменения объемов производимых услуг отделением банка. В этом случае в формуле 2 количество однотипных операций Ai представлено как функция времени:

$$Ai=f(t) \quad (6)$$

Коэффициент загрузки, следовательно, также представлен как функция времени.

Предполагаемые изменения технологии производства банковской услуги могут повлиять на затраты времени на проведение i -го типа операций (Ti). Причем такие изменения будут дискретными. Повышение квалификации сотрудников банка также оказывает влияние на рассматриваемый показатель, но в этом случае можно говорить и о непрерывной функции, когда квалификация повышается на рабочем месте исполнителя.

Таким образом, предложенную имитационную модель отделения банка можно применять как для оценки загрузки сотрудников при фиксированных объемах операций с действующей технологией обработки информационных потоков, так и для перспективного планирования динамически изменяющейся потребности в персонале. А использование исходных данных в форме нечетких треугольных чисел позволит учесть и субъективный фактор при производстве банковской услуги.

Современный банк — это человеко-машинная система. Качество банковской услуги, производимой ею, определяется корректностью и скоростью. На скорость и точность значительное влияние оказывают психологическое настроение человека, его физическое состояние в данный момент времени.

Совокупный коэффициент загрузки отделения банка рассчитывается как среднее арифметическое коэффициентов загрузки отделов. Таким образом осуществляется переход от частных оценок к обобщенной.

$$K = \frac{\sum_{i=1}^l Ki}{l}, \quad (4)$$

где l — количество отделов;

Ki — оценка загрузки i -го отдела.

Манипулируя численностью сотрудников в отделах (переменная M в формуле 1), можно определить оптимальный состав для данного фиксированного объема операций, проводимых отделением

в определенный период времени (доходы банка), а $w \cdot x$ — совокупные издержки банка или стоимость затрат ресурсов за аналогичный период времени (расходы банка).

Предлагаемая модель позволяет оптимизировать персональные издержки отделения банка. Если с ее помощью будет выявлена необходимость уменьшения численности сотрудников, то такое управленческое решение снизит издержки отделения. Если же модель банка “как есть” покажет повышенную загрузку, предполагающую предложения по увеличению численности сотрудников, то в модели “как будет” необходимо рассчитать персональные издержки для двух вариантов. *Во первых*, прежняя численность со-

Валютный контроль в мировой финансовой системе

Валерий ШУЛЕКОВСКИЙ



Заместитель начальника
управления валютного контроля
Департамента валютного регулирования
и валютного контроля
Национального банка

Валютное ограничение — это подпадающая под юрисдикцию МВФ концепция, распространяющаяся только на осуществление платежей и трансфертов по текущим международным операциям. Более широкая концепция валютного контроля охватывает в дополнение к ограничениям, сохраняющим меры, которые могут затрагивать любую операцию резидентов или нерезидентов, сопряженную с использованием иностранной валюты внутри страны или за рубежом, или трансграничные потоки, связанные с приобретением активов или принятием обязательств, выраженных в национальной или иностранной валюте.

Мировые тенденции в области контроля за текущими операциями и операциями с капиталом

Согласно анализу МВФ изменение числа стран, сохраняющих механизмы валютного контроля в 1998—2000 годах, указывает на снижение усилий по либерализации счета текущих операций и особенно счета операций с капиталом. Практически все государства — члены МВФ продолжают сохранять те или иные виды механизмов валютного контроля в отношении операций с капиталом, хотя некоторые меры применялись в пруденциальных или иных целях и не были специально предназначены для ограничения трансграничных потоков капитала.

Возможно, это объясняется повышенной обеспокоенностью государств относительно рисков, связанных с либерализацией счета операций с капиталом, после ряда кризисов в странах с формирующимся рынком. Действительно, страны стали чаще прибегать к определенным видам контроля за движением капитала. Тем не менее некоторые его виды ослаблены, в частности, механизмы контроля, влияющие на текущие операции.

В 1998—2000 годы наблюдалось лишь незначительное уменьшение числа стран, сохраняющих механизмы валютного контроля за платежами, поступлениями и трансфертами по текущим операциям (таблица 1). Вместе с тем происходили важные изменения в структуре таких механизмов. Продолжало сокращаться использование механизмов контроля за платежами по невидимым операциям, особенно теми, которые связаны с поездками, личными платежами и операциями с кредитными карта-

ми. Кроме того, меньше стали использоваться механизмы контроля за поступлениями от экспорта, невидимых операций и трансфертов, в основном в результате отмены некоторыми государствами требований о репатриации и обязательной продаже экспортной выручки. Применение же механизмов контроля за платежами по импорту (например, обязательная предоплата и несколько видов требований о предоставлении документации) и в отношении экспортных поступлений (особенно требования о предоставлении документации по экспорту), наоборот, расширилось, хотя частично это может быть связано с улучшением отчетности, представляемой государствами.

Использование механизмов валютного контроля за платежами, поступлениями и трансфертами по текущим операциям в отдельных государствах существенно различается и зависит от уровня их развития. По состоянию на конец 2000 года большинство развивающихся стран и стран с переходной экономикой сохраняло такие механизмы контроля, тогда как в развитых странах они были практически полностью отменены (таблица 2). Кроме того, развивающиеся страны и страны с переходной экономикой применяют различные подходы к механизмам контроля. В частности, в большинстве развивающихся стран действовали механизмы контроля за платежами по импорту и за платежами по невидимым операциям и текущим трансфертам. Страны с переходной экономикой продолжали более широко применять механизмы контроля за поступлениями от экспорта и невидимых операций и текущих трансфертов.

Количество стран, в которых сохраняются механизмы контроля за операциями с капиталом, позволя-

ет предположить, что в 1998—2000 годах имел место лишь ограниченный прогресс в либерализации операций с капиталом. По состоянию на конец 2000 года почти во всех странах, представляющих отчетность, механизмы контроля за операциями с капиталом сохранялись в той или иной форме. Наиболее широко применялись механизмы контроля за операциями коммерческих банков и других кредитных учреждений. Были распространены механизмы контроля за прямыми инвестициями, а также за операциями с недвижимостью и инструментами рынка капитала и денежного рынка.

Кроме того, резко возросло число стран, в которых действуют механизмы контроля в отношении институциональных инвесторов, что говорит о растущем значении таких участников финансового рынка во многих развивающихся странах. Многие из таких механизмов включают нормативы, имеющие пруденциальный аспект (например, за счет установления ограничений на приобретение иностранных активов институциональными инвесторами-резидентами). В некоторых случаях оговариваются средства проведения (рынки или учреждения) трансграничных операций. В большинстве стран применялись механизмы контроля за операциями, связанными с недвижимостью, движением личных капиталов. Многие из этих механизмов контроля включают нормативы и лимиты в отношении иностранного участия в капитале или контроль за движением имущества и деятельностью финансовых учреждений, которые не предназначены для оказания прямого воздействия на общий объем трансграничных потоков капитала. В других случаях механизмы контроля представляют собой общие нормативы лицензирования и регистрации, вводимые в связи с налоговыми, статистическими и другими подобными задачами. Они также направлены на ограничения инвестиций резидентов в активы, которые могут привести к оттокам капитала. В случае контроля за движением личных капиталов часто применяются ограничения в отношении внешнего заимствования и кредитования резидентами.

Механизмы валютного контроля и валютные кризисы

Большинство стран прибегало к механизмам валютного контроля в целях ограниченного давления на валютный курс при наступлении валютного кризиса. Из десяти стран, испытавших серьезные валютные кризисы за последние пять лет, восемь из них (Аргентина, Бразилия, Индонезия, Малайзия, Пакистан, Россия, Таиланд и Эквадор) ввели новые механизмы контроля, масштабы которых существенно различались. Две страны (Корея и Турция), напротив, вместо того чтобы вводить новые механизмы контроля, либерализовали некоторые потоки. В Корее, Индонезии и Таиланде введение новых механизмов контроля сопровождалось другими мерами по либерализации притоков капитала, которые включали в себя в основном отмену или ослабление ограничений на прямые иностранные инвестиции.

В вышеуказанных восьми странах был введен широкий диапазон механизмов валютного контроля. Большинство из них призвано сократить отток капитала, как правило, за счет ограничения способности резидентов и нерезидентов переводить средства за границу. Это достигалось при помощи механизмов прямого контроля, таких, как безоговорочные запреты, количественные ограничения, требования предварительного разрешения и требования о предоставлении документации. Более крайние меры включали приостановку платежей в погашение долга (Россия). Некоторые страны (Аргентина и Пакистан) первоначально ограничили платежи по импорту и текущие трансферты, что привело к валютным ограничениям, подпадающим под юрисдикцию МВФ. Наряду с мерами, направленными на сокращение спроса на иностранную валюту, были приняты меры по повышению предложения иностранной валюты путем введения (Аргентина) или ужесточения (Пакистан, Россия и Таиланд) требований об обязательной продаже экспортной выручки. В нескольких случаях для сдерживания оттока капитала применялись механизмы контроля, основанные на ценах, включая налоги на финансовые операции (Бразилия и Эква-

дор) и системы двойных или множественных курсов (Аргентина и Пакистан).

Четкая закономерность в использовании мер валютного контроля в этих странах не прослеживается, что обусловлено значительными различиями в характере кризисов, а также в макроэкономических и структурных условиях. В затронутых кризисами странах Азии, которые испытали мощные спекулятивные атаки, механизмы контроля были ориентированы прежде всего на доступ нерезидентов к средствам в национальной валюте и на офшорные операции с национальной валютой. Страны, имевшие серьезные проблемы в банковском секторе, прибегли к замораживанию изъятия средств или введению количественных лимитов на изъятие средств с валютных счетов (Пакистан) и банковских депозитов в целом (Аргентина и Эквадор). Эти меры рассматриваются как механизмы валютного контроля, поскольку они ограничивают платежи и трансферты за границу.

Необходимо также отметить, что структура механизмов контроля, применяемых различными государствами, в той или иной мере связана с режимами валютных курсов. Страны с режимами плавающих валютных курсов в большей степени регулировали платежи по импорту (в основном при помощи требований об обязательной продаже валютной выручки). Аналогичная, хотя и менее выраженная, закономерность наблюдалась в странах с режимами мягкой привязки. И, напротив, в странах, где действовал режим жесткой привязки, не наблюдалось никакой закономерности в использовании различных видов контроля.

Особенности валютного контроля в Республике Беларусь

Валютный контроль в нашем государстве призван способствовать поддержанию сбалансированного движения финансовых потоков, и как следствие — достижение стабильного функционирования банковской системы, через которую реально осуществляется движение финансовых ресурсов.

Механизм валютного контроля в Республике Беларусь в первую

очередь охватывает движение иностранной валюты и белорусских рублей по экспортно-импортным операциям белорусских предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Основная часть такого контроля заключается в том, чтобы обеспечить наполняемость внутреннего валютного рынка денежными ресурсами и предотвратить незаконный перевод валюты за пределы республики, а также создать эффективную, реально действующую систему контроля за своевременным и полным возвратом валютной выручки от экспорта и за обоснованностью платежей в иностранной валюте за импортируемые товары.

В условиях стабильного состояния внутреннего валютного рынка

в 2001—2002 годах Национальный банк не видел необходимости во введении дополнительных регулирующих мер при проведении валютных операций участниками внешнеэкономической деятельности и уполномоченными банками.

Тем не менее, несмотря на общую тенденцию к снижению (а в ряде случаев и к полной отмене валютных ограничений) и намерения Российской Федерации как главного партнера по союзу практически свести валютный контроль к минимуму (отмена обязательной продажи, увеличение нормы ввоза и вывоза валюты и т. д.), валютный контроль все же остается одним из рычагов поддержания стабильности финансового рынка республики.

В последние два года меры валютного контроля в основном были направлены на совершенствование нормативной базы таможенно-банковского контроля.

Как известно, с целью совершенствования порядка осуществления внешнеэкономической деятельности юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями с 1 февраля 2000 года вступил в силу Указ Президента Республики Беларусь от 4 января 2000 года № 7 “О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеэкономических операций”.

В соответствии с этим Указом и Положением о порядке контроля за проведением юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями внешнеэкономических

Таблица 1

Число стран	1997	1998	1999	2000
Общее число стран, применяющих механизмы контроля	137	132	134	133
Механизмы контроля:				
За платежами по импорту	111	108	112	113
Требования по финансированию	41	45	46	47
Требования о представлении документации	106	102	106	109
За платежами по невидимым операциям и текущим трансфертам	112	100	98	96
За экспортными поступлениями	116	114	112	113
Требования о репатриации	110	108	106	106
Требования об обязательной продаже валюты	79	77	75	74
Требования о представлении документации	73	76	76	80
За поступлениями от невидимых операций и текущих трансфертов	102	100	99	99
Требования о репатриации	100	98	97	96
Требования об обязательной продаже валюты	78	74	72	70
В % от общего числа стран, представляющих отчетность				
Общее число стран, применяющих механизмы контроля	74,1	71,4	72,4	71,5
Механизмы контроля:				
За платежами по импорту	60,0	58,4	60,5	60,8
Требования по финансированию	22,2	24,3	24,9	25,3
Требования о представлении документации	57,3	55,1	57,3	58,6
За платежами по невидимым операциям и текущим трансфертам	60,5	54,1	53,0	51,6
За экспортными поступлениями	62,7	61,6	60,5	60,8
Требования о репатриации	59,5	58,4	57,3	57,0
Требования об обязательной продаже валюты	42,7	41,6	40,5	39,8
Требования о представлении документации	39,5	41,1	41,1	43,0
За поступлениями от невидимых операций и текущих трансфертов	55,1	54,1	53,5	53,2
Требования о репатриации	54,1	53,0	52,4	51,6
Требования об обязательной продаже валюты	42,2	40,0	38,9	37,6
Общее число стран, представляющих отчетность	185	185	185	186

операций экспортер (импортер) обязан до начала исполнения договора (отгрузки или поступления товаров, проведения или поступления платежей) зарегистрировать паспорт сделки в соответствующем таможенном органе в установленном порядке, а также представить в таможенные органы статистическую декларацию. Данное требование позволило расширить сферу применения таможенно-банковского контроля за внешнеэкономическими операциями, а также дало возможность обеспечить дополнительный контроль с целью предотвращения деятельности нелегальных финансовых компаний.

Порядок заполнения и регистрации паспорта сделки определен Государственным таможенным комитетом в постановлении Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 7 июля 2001 года № 32 "О порядке осуществления валютного контроля таможенными органами". В связи с тем, что до регистрации в таможенных органах паспорт сделки должен быть завизирован в белорусском банке, который будет осуществлять платежи, Национальный банк разработал Правила визирования банками паспорта сделки и осуществления контроля внешнеэкономических операций, утвержденные постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 13 июня 2000 года № 13.2. Ими установлен порядок визирования паспорта сделки, а также осуществления контроля

за правильностью проведения клиентами платежей по импорту и представления информации о поступлении денежных средств от экспорта товаров (работ, услуг).

Информацию, полученную от банков по платежам, произведенным клиентами по внешнеэкономическим договорам, предусматривающим экспорт и импорт товаров в виде форм отчетности "Сведения о поступлении платежей по внешнеэкономическим договорам по экспорту/импорту", Национальный банк посредством электронной почты представляет в Комитет государственного контроля. Государственный таможенный комитет представляет аналогичную информацию по перемещению товаров, что позволяет контролировать платежи в увязке с перемещением товаров. Разработанные Национальным банком Правила визирования банками паспорта сделки и осуществления контроля внешнеэкономических операций и Инструкция по составлению отчетности по внешнеэкономическим операциям являются логическим продолжением проводимой Национальным банком, Комитетом государственного контроля и Государственным таможенным комитетом совместной работы по созданию в стране комплексной системы валютного контроля.

С целью предупреждения нарушения валютного законодательства в области внешнеэкономической деятельности, регулирующего порядок осуществления экспортно-импортных и валютных опера-

ций, совершаемых резидентами Республики Беларусь, а также для усиления контроля со стороны банков за валютными операциями юридических лиц-резидентов, связанными с переводами иностранной валюты из Республики Беларусь, и сокращения утечки капитала за рубеж, принято постановление Правления Национального банка от 18 апреля 2002 года № 75, которое утвердило Инструкцию по представлению банками информации о некоторых валютных операциях.

В соответствии с данным документом банки на основании анализа представленных клиентом документов передают в Национальный банк информацию о валютных операциях, проводимых клиентом на основании договоров, имеющих любой из следующих признаков:

— во внешнеэкономическом договоре предусмотрена обязанность покупателя оплатить цену товара полностью или частично до передачи его продавцом (выполнения работ, оказания услуг), но при этом не оговорена ответственность контрагента-нерезидента за несоблюдение сроков поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг);

— во внешнеэкономическом договоре предусмотрено проведение платежей по импорту товаров (работ, услуг), возврату займов и процентов по ним, платежей по лизингу в пользу нерезидентов, зарегистрированных в государствах (территориях), представляющих льготный налоговый режим и (или) не пре-

Таблица 2

	1997			1998			1999			2000		
	РвС	СПЭ	РтС	РвС	СПЭ	РтС	РвС	СПЭ	РтС	РвС	СПЭ	РтС
Страны, применяющие механизмы контроля за платежами по импорту	70,1	59,3	4,2	69,4	51,9	4,2	72,4	51,9	4,2	72,4	53,6	4,2
Страны, применяющие механизмы контроля за платежами по невидимым операциям и текущим трансфертам	71,6	48,1	12,5	64,2	48,1	4,2	62,7	48,1	4,2	61,9	46,4	0,0
Страны, применяющие механизмы контроля за экспортными поступлениями	69,4	77,8	8,3	67,9	77,8	8,3	66,4	77,8	8,3	67,9	71,4	8,3
Число стран, применяющих механизмы контроля за поступлениями от невидимых операций и трансфертов	61,2	74,1	0,0	59,7	74,1	0,0	59,7	70,4	0,0	59,7	67,9	0,0
Общее число стран, представляющих отчетность	134	27	24	134	27	24	134	27	24	134	28	24

Примечания:

1. Данные представлены в процентах от общего числа стран, представляющих отчетность.

2. РвС — развивающиеся страны, СПЭ — страны с переходной экономикой, РтС — развитые страны.

дусматриваючих раскрытие и представление информации о текущих операциях и операциях, связанных с движением капитала (далее — оффшорные зоны);

— во внешнеэкономическом договоре предусмотрен авансовый платеж (предварительная оплата) в пользу нерезидента за приобретаемые у него товары (работы, услуги) в сумме, эквивалентной 100 тысячам долларов США и выше;

— в кредитном договоре (договоре займа) предусмотрена уплата резидентом процентов и иных дополнительных платежей в пользу нерезидента в размере 20 процентов годовых;

— по внешнеэкономическому договору нерезидентом полностью не исполнены обязательства и осуще-

ствлен возврат ранее произведенной резидентом предоплаты (аванса);

— во внешнеэкономическом договоре указано, что оплата товара (выполненных работ, оказанных услуг) производится третьему лицу либо в процессе исполнения внешнеэкономического договора возникает обязанность клиента произвести платеж в пользу третьего лица;

— внешнеэкономические договоры заключены от имени резидента — юридического лица, индивидуального предпринимателя, период деятельности которых с момента регистрации не превышает 3 месяцев.

Национальным банком Республики Беларусь внедрена информационная технология получе-

ния соответствующих отчетов от банков по электронной почте 3 раза в месяц. Данная информация передается также в Комитет государственного контроля.

Таким образом, рекомендации МВФ в отношении валютного контроля направлены на его минимизацию, поскольку перманентное применение механизмов валютного контроля неблагоприятно сказывается на состоянии финансового рынка. Однако в процессе снижения прессинга валютного контроля на данном этапе необходимо сохранять те механизмы валютного контроля, которые не позволяют сокращаться валютным поступлениям и препятствуют необоснованному оттоку валютных средств из Республики Беларусь.

Ляховский В.С., Коробейников Д.В., Серебряков П.А. Справочник кредитного работника коммерческого банка/ Сост. Ляховский В.С. — Москва: Гелиос АРВ, 2003. — 608 с.

В названном справочнике собраны наиболее важные нормативные акты Банка России, регулирующие организацию кредитования юридических и физических лиц коммерческими банками, кредитные отношения коммерческих банков с Банком России, а также документы международного права по кредитным и гарантийным операциям. Включены официально утвержденные методики анализа финансового состояния предприятий для оценки кредитоспособности заемщиков. По ряду сложных вопросов практики выдачи и обеспечения возврата кредитов коммерческими банками использованы постановления Пленума Верховного Суда РФ и высшего Арбитражного Суда РФ.

Горемыкин В.А. Лизинг: Учебник. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. — 944 с.

В учебнике последовательно рассматриваются теоретические основы лизинга и его организационно-экономические и технические преимущества; особенности перспективных видов лизинга; правовое регулирование лизинговых отношений в России на современном этапе; порядок осуществления лизинговых сделок, расчетов лизинговых платежей и закрытия операций; все необходимые первичные документы для получения в лизинг оборудования, отработанные процедуры и профессионально составленные проекты лизинговых соглашений.

Бланк И.А. Концептуальные основы финансового менеджмента. — Киев: Ника-Центр, Эльга, 2003. — 448 с. — (Серия «Энциклопедия финансового менеджера».)

Цель данного издания — обобщить теоретические подходы к отдельным проблемам финансового менеджмента; интегрировать и связывать комплекс

основных направлений его развития, определить логическую последовательность построения и изучения отдельных проблем; вооружить руководителей и финансовых менеджеров предприятий системой современных методов управления финансовой деятельностью, адекватных рыночной экономике; способствовать восприятию ими новой финансовой философии и финансовой культуры; помочь выработать логику принятия финансовых решений, обеспечивающих их динамизм и вариативность; ознакомить с современными финансовыми технологиями и инструментами, используемыми отечественной и зарубежной хозяйственной практикой в процессе финансового управления.

Организация деятельности коммерческих банков: учебник/ Кравцова Г.И., Василенко Н.К., Козлова И.К. и др.; Ред. Кравцова Г.И. — 2-е изд., перераб. и доп. — Минск: БГЭУ, 2002. — 504 с.

Основные задачи учебника можно определить как анализ правовых основ деятельности банков; определение места банковской деятельности других предпринимательских структур в структуре народного хозяйства; анализ ресурсов банков; изучение операций коммерческих банков, их эффективность; изучение методов регулирования работы коммерческих банков, внутреннего и внешнего контроля за их деятельностью. Раскрываются отношения банков с Национальным банком Республики Беларусь. Рассматриваются лицензионная политика центрального банка, порядок применения (отмены) экономических санкций вплоть до объявления банка банкротом и его закрытия.

Жуджунь Дин. Китайские экономические реформы: опыт, возможности применения в Беларуси / Дин Жуджунь, М.М.Ковалев. — Минск: БГУ, 2002. — 227 с.

Монография посвящена сравнительному анализу опыта реформ в Китае и Беларуси. Особое внимание уделено причинам уникального китайского эксперимента по трансформации отсталой аграрной экономи-

ки КНР в динамично развивающийся современный экономический комплекс. Анализируются стартовые условия, стратегия и тактика реформ экономической системы Китая. Значительный интерес для белорусских специалистов представляют опыт, уроки и проблемы экономических реформ Китая в сельском хозяйстве, промышленности, финансовом секторе, а также политика внешней открытости.

Перемолотов В., Хайкин Р. Деньги. Благородные лики валюты, или Книга о тех, чьими глазами на нас смотрят деньги. — Москва: ЗАО Издательство “Экономика”, 2002. — 190 с.

История денег, выпускавшихся в виде монет, сама по себе очень интересна. Но предмет этой книги — деньги бумажные и описание того, кто, как и по какой причине удостоился быть изображенным на денежной купюре.

Вагин И.О. Власть, деньги, сила. Психология выживания в современной России. — Москва: РИПОЛ КЛАССИК, 2002. — 480 с.

Психологи давно доказали, что успех в жизни во многом зависит от того, как общается человек. Может ли он вызвать симпатию, интерес к себе, может ли он убеждать других, аргументированно спорить, отстаивать свою позицию. Только владея искусством влияния на людей, вы можете добиться ваших целей и реализовать свои желания в самых разных сферах социальной жизни: в политике, адвокатуре, дипломатии, бизнесе.

В предлагаемой книге сформулированы основные практические приемы психологического влияния на людей.

Килячков А.А., Чалдаева Л.А. Рынок ценных бумаг: Курс в схемах. — Москва: Юрист, 2003. — 391 с.

В данном учебном пособии рассмотрены основные направления организации и функционирования рынка ценных бумаг, которые представлены в виде рисунков, таблиц и графиков. Наглядно раскрыты сущность понятий и определений, характеризующих финансовые инструменты рынка ценных бумаг, профессиональную деятельность, а также стратегию и тактику поведения эмитентов и инвесторов на фондовом рынке, показаны особенности бухгалтерского учета, налогообложения доходов от операций с ценными бумагами и финансовых вычислений.

Рубцов Б.Б. Мировые рынки ценных бумаг. — Москва: Издательство “Экзамен”, 2002. — 448 с.

На новейшем статистическом материале анализируются тенденции развития мирового рынка акций, долговых бумаг и производных финансовых инструментов, а также изменения в структуре участников биржевых торгов.

Рассматриваются цели, принципы и системы регулирования фондового рынка США, стран ЕС и России. Приводится большой объем справочной информации о мировых рынках капитала, в том числе аннотированный список интернет-адресов международных финансовых организаций, регулятивных органов, банков и фондовых бирж.

Бочаров В.В. Инвестиции. — Санкт-Петербург: Питер, 2002. — 288 с.

В учебнике просто и доходчиво рассказывается о таком сложном, интересном и актуальном предмете, как инвестиции и инвестиционная деятельность. Вы найдете здесь советы по управлению инвестиционным портфелем, финансированию предприятий, построению инвестиционных моделей и многое другое.

Информационные технологии в бизнесе / Ред. Желены М. — Санкт-Петербург: Питер, 2002. — 1120 с. — (Серия “Бизнес-класс”).

В книге подробно, доступно, на высоком профессиональном уровне изложен широкий круг проблем, касающихся сферы информационных технологий и систем. Интернациональный авторский коллектив предлагает быстрый, компетентный и упорядоченный путь к преодолению страха перед “цифровым” будущим, рассказывает о том, как сделать компьютерную технику не просто дорогой игрушкой, а инструментом достижения успеха в бизнесе.

Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет и финансовый анализ для менеджеров: Учеб. пособие. — Москва: Дело, 2003. — 304 с.

Изложение материала в пособии осуществляется в последовательности совершения производственного процесса в организациях, т.е. вначале создается уставный капитал, затем приобретаются основные средства, нематериальные активы, производственные запасы, осуществляется производственный процесс, реализуется готовая продукция и т.д.

Барышников Н.П. Практикум внутреннего и внешнего аудита. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: “Филинь”, 2003. — 792 с.

В книге приведен порядок бухгалтерского и налогового учета (включая корреспонденцию счетов) и налогообложения в отдельных хозяйственных операциях, а также заполнения отдельных форм отчетности в соответствии с требованиями действующего законодательства, с учетом Плана счетов бухгалтерского учета и части второй Налогового кодекса РФ. Для удобства пользователей материал приведен в виде таблиц по всем разделам бухгалтерского и налогового учета.

Шидловская М.С. Банковский надзор и аудит: Практикум. — Минск: Вышэйшая школа, 2003. — 318 с.

В данном пособии рассматриваются практические вопросы организации надзора и аудита деятельности коммерческих банков и небанковских кредитно-финансовых организаций. Излагаются методы проверки соблюдения законодательства и других нормативно-правовых актов, эффективности работы по минимизации банковских рисков, соблюдению экономических нормативов, управлению активами и пассивами. Большое внимание уделяется вопросам совершенствования методики банковского надзора и аудита.

Обзор подготовила
Ирина КАРЕЛИНА

За семью ли печатями тайна?

Институт банковской тайны гарантирует каждому гражданину тайну банковского вклада и банковского счета. Это один угол зрения. Второй таков: сведения, составляющие банковскую тайну, не должны использоваться для нанесения ущерба государству, т.е. в определенных случаях эти сведения для государства и уполномоченных им органов не должны быть "тайной". Налицо конфликт интересов между физическим и юридическим лицом, с одной стороны, и государством — с другой.

Решение вопроса о порядке представления сведений, составляющих банковскую тайну, лежит в детальном правовом урегулировании института банковской тайны, на отдельных положениях которых и сосредотачивают свое внимание авторы публикации. (Подобная проблема рассмотрена также в статье П. Репешко "Вопросы защиты банковской тайны в законодательстве Украины и в правоприменительной практике" в этом же номере журнала.)

В. Меркулов, А. Кравченко "Институт банковской тайны: понятие и проблемы его практического применения" (Банковское право, 2003, №1)

Отдавай должок, дружок...

Наличие специфических особенностей принудительного взыскания денежных средств банков и иных кредитных организаций обусловлено спецификой правового режима их имущества. В структуре капитала банка и иной кредитной организации можно выделить собственные и привлеченные средства. Разумеется, в силу самой специфики банковской деятельности привлеченные средства (средства, находящиеся на счетах и во вкладах юридических и физических лиц) занимают в их капитале значительное место. Вполне логично, что взыскание должно обращаться на собственные средства банка. При этом разделить эти средства и вычленив из них собственный капитал банка иногда крайне трудно.

О том, как эта проблема решается в российской банковской практике, рассказывается в данной статье.

С. Голубев "Процессуальные особенности исполнительного производства относительно должников — банков и небанковских кредитных организаций" (Банковское право, 2003, №1)

Люди решают все

Обеспечение и поддержание качества кредитной организации ориентирует менеджмент банка на управленческие процессы, а не людьми. Это, в свою очередь, предусматривает кардинальное переосмысление роли менеджеров и сотрудников, перераспределение их функций в процессе создания потоков ценностей банка, направления и концентрации усилий коллектива на удовлетворение потребностей клиента.

В публикации рассмотрены различные аспекты кадрового менеджмента: масштаб управляемости, ролевые функции сотрудников, задачи должности, схемы компонентов, характеризующих внутриорганизационную структуру банка. Авторы также подробно останавливаются на информационной поддержке кредитной организации: программных процессах и ресурсах.

А. Козлов, А. Хмелев "Качество кредитной организации" (Деньги и кредит, 2003, № 2—3)

У банкиров перестройка

Как известно, с 1 января 2004 года банковский сектор России переходит на международные стандарты финансовой отчетности. И времени на адаптацию к новым требованиям остается совсем немного.

Автор, первый заместитель Председателя Банка России Т. Парамонова, выделяет в статье по этой проблематике три основных блока вопросов. Первый — анализ состояния бухгалтерского учета и отчетности в банковской системе и соответствие отдельных положений новым требованиям. Второй — насущная потребность в совершенствовании самой платежной системы. Третий — актуальные вопросы составления отчета Банка России и его аудита.

Т. Парамонова "О переходе банковской системы России на МСФО" (Деньги и кредит, 2003, № 2)

Извлекая первые уроки...

Валютные кризисы последнего десятилетия в существенной мере изменили представление как о природе кризисных явлений, так и об их последствиях.

Переплетение с валютными катаклизмами бюджетных, финансовых и политических проблем, влияние фактора глобализации всемирного хозяйства, повышение международной мобильности капиталов и международных финансовых рынков заставляют ученых обратиться к переосмыслению теории валютного кризиса. Рассмотрению этой темы посвящена данная статья.

А. Навай "Валютные кризисы: сущность, причины, последствия" (Деньги и кредит, 2003, № 2)

Нужен глаз да глаз

Наблюдение за платежными системами — сравнительно новое направление в банковской деятельности. Оно возникло в связи с тем, что к платежным системам во всем мире сегодня предъявляются повышенные требования. В своей деятельности все центральные банки руководствуются разработками Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов.

Автор статьи, директор Департамента платежных систем и расчетов Банка России, излагает в данной публикации ключевые принципы наблюдения за платежными системами.

Н. Кочеткова "Цели и методы наблюдения за платежными системами" (Деньги и кредит, 2003, № 1)

Эталон для подражания

Для модернизации банковской системы любой страны, особенно в период становления и выбора приоритетов, незаменимым будет опыт страны с высокоразвитой банковской системой. Такой, например, как Швейцария.

В статье рассмотрены статус, функции, политика, проводимая центральным банком этой страны, структура банковской системы, банковские объединения, организация банковского надзора. Особое место в публикации отводится особенностям швейцарского стиля банковской системы и путям достижения высокого качества банковского дела. Не оставлены в стороне и актуальные проблемы, такие, как перерастание интернациона-

лизации в глобализацию, влияние цикличности развития экономики на банковский сектор страны, “взаимопримирение” банковской тайны, банковской этики и прозрачности банковской отчетности в свете требований противодействия незаконным доходам, связанным с привлечением “беглых” капиталов и криминальных денег.

*Л. Красавина “Швейцарский стиль банковской системы”
(Деньги и кредит, 2003, № 3)*

В потоке глобализации

Глобализация и рост нестабильности, которые характеризуют в последние десятилетия развитие мировой экономики, особенно четко проявляются в банковском секторе, наиболее чувствительном к внешним факторам. Глобализация сопровождается дерегулированием банковской деятельности и либерализацией финансовых рынков. На волне дерегулирования стираются институциональные разграничения между различными видами банковской и финансовой деятельности: коммерческой, страховой, инвестиционной. В результате банки вынуждены конкурировать одновременно во многих сегментах финансового рынка, причем не только друг с другом, но и с другими финансовыми институтами — страховыми и инвестиционными фондами, финансовыми компаниями и т.д.

О том, как управлять банковским бизнесом, чтобы выжить в этой непростой конкурентной борьбе, рассказывает автор статьи.

*В. Синев “Влияние глобализации на банковский бизнес”
(Деньги и кредит, 2003, № 3)*

Ипотека: семь раз отмерь...

Одной из проблем развития ипотечного кредитования является большой риск заемщика, который берет кредит на строительство жилья под залог имеющегося недвижимого имущества. Это обстоятельство “тормозит” широкое внедрение ипотечного кредитования в нашей стране. Тем не менее пути разрешения проблемы предлагаются.

Автор статьи, доктор экономических наук, профессор, исследует опыт двухуровневой модели ипотеки, где выдаваемые коммерческими банками кредиты переуступаются специально созданному агентству, которое, в свою очередь, выпускает ценные бумаги, обеспеченные пулами кредитов. Такой организацией, например, является коммерческий банк “Московское ипотечное агентство” (МИА) — координатор системы ипотечного кредитования в российской столице. Его основные функции — разработка стандартов и правил ипотечного жилищного кредитования. Такая постановка дела обеспечивает привлекательность ценных бумаг, защиту инвестора от потерь, а также защиту интересов кредитора, а главное — создает площадку для ипотечных ценных бумаг.

*Г. Матюхин “Ипотека. Московский опыт”
(Банковское дело, 2003, № 2)*

Безнал и его высокий балл

За последние 12—15 лет в организации и технологиях безналичного денежного оборота произошли кардинальные изменения. Сейчас безналичные платежи между предприятиями проводятся за несколько часов, элек-

тронные технологии в основном вытеснили бумажный документооборот и ручной труд. Несмотря на очевидные технологические новации, значительное повышение эффективности платежа, еще рано говорить о качественно новом состоянии денежного оборота, эффективно проведенном средним платежам, в том числе с участием населения.

В данной статье автор анализирует основные факторы развития рынка платежных услуг в России, оценивает потенциал дальнейшего развития и влияние зарубежных платежных систем на рынок отечественных платежных услуг, фокусирует внимание на основных технологических новациях в области безналичных расчетов.

*С. Ануреев “Новые явления в организации и технологиях безналичных расчетов, их влияние на конкуренцию в денежном обороте различных форм денег”
(Финансы и кредит, 2003, № 6)*

Открытый рынок — что и почему

В отличие от резервных требований операции на открытом рынке (ООР) являются весьма гибким инструментом денежно-кредитной политики, они используются на добровольной, а не на принудительной основе. ООР могут проводиться с любой регулярностью и объемом активов, в силу чего они выступают эффективным средством управления денежным предложением и ликвидностью банковского сектора. Кроме того, ООР являются неплохим средством поощрения конкуренции в финансовой системе.

В публикации рассмотрены следующие темы: объекты операций на открытом рынке, взаимосвязь операций на открытом рынке с другими инструментами денежно-кредитной политики, государственный долговой менеджмент, внедрение операций на открытом рынке в развивающихся странах, стимулирование развития рыночной архитектуры.

*С. Моисеев “Операции центральных банков на открытом рынке ценных бумаг”
(Финансы и кредит, 2003, № 6)*

На службе стабилизации

Отличительной чертой переходного периода в Беларуси является высокий уровень инфляции. Меры, принимаемые органами государственного управления, хотя и позволили добиться перехода инфляции из гиперформы в галоширующую, но так и не решили в полной мере данную проблему. В целях дальнейшей финансово-экономической стабилизации нашел применение новый элемент регулирования национальной денежно-кредитной политики — инфляционное таргетирование.

Автор статьи анализирует причины возникновения инфляционного таргетирования как нового подхода к формированию и проведению денежно-кредитной политики, подробно разъясняет сущность и основные положения методики инфляционного таргетирования, называет необходимые условия и предпосылки для применения данной методики, а также оценивает перспективы использования инфляционного таргетирования в условиях Беларуси.

*Л. Тимошенко “Инфляционное таргетирование: сущность и условия реализации”
(Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование, 2003, № 3)*

Обозрение подготовила Светлана ГОЛИК

Подписка на наш журнал принимается
во всех отделениях связи РО “Белпочта” и в пунктах
оформления подписки “Белсоюзпечать”

Корпоративная подписка
в компании “РЭМ-Инфо” —
своевременная и аккуратная
доставка журнала в указанное
вами место!

Телефоны:

284-73-63;

284-73-62;

электронный адрес:

www.raminfo.by

Подписка в унитарном
предприятии “Марат” —
гарантия исполнения ваших
пожеланий при подписке и
последующей доставке журнала!

Телефоны:

226-87-99;

222-27-20;

электронный адрес:

[podpiska @ marat.by](mailto:podpiska@marat.by)



ПОДПИСКА 2003

КАТАЛОГ



Агентство «МАРАТ»
226-87-99, 222-27-20

У НАС



статьи известных в стране ученых, экономистов, историков, практиков банковского дела, разнообразная экономическая информация, статистические данные о деятельности белорусской банковской системы, нормативные правовые акты Национального банка, комментарии к ним.

<http://www.nbrb.by/bv>