

определяет и награждает лучшие кластеры. Основой для отбора и последующего предоставления финансовой награды в рамках данной программы является соответствие кластеров основным целям стратегии развития государства и перспектив развития в них проектов в приоритетных областях. В качестве основного условия успешности кластера рассматривается участие его ключевых игроков в экономическом развитии региона. С точки зрения долгосрочной стратегии, определяющими для отбора лучших из них являются следующие факторы:

- существенное финансовое участие инвесторов (наряду с государственным и земельным) в формировании и развитии кластера;
- наличие потенциала в регионе для достижения целей;
- международная конкурентоспособность кластера как предпосылка повышения инновационного потенциала страны в целом;
- создание в рамках кластера новых форм сотрудничества, включая профессиональное управление кластером;
- подготовка, повышение квалификации кадров и продвижение молодых талантов.

По состоянию на конец 2012 г. в рамках трёх раундов были определены пятнадцать лучших / наиболее успешных кластеров. Среди них – авиационный кластер в Гамбурге, кластер «Солнечная долина Центральной Германии» в Саксонии, медицинский, углеводородный и биотехнический кластеры в Баварии, микротехнический кластер и кластер органической электроники в Баден-Вюртенберге.

В итоге следует сказать, что опыт внедрения и развития кластерных инициатив в ФРГ довольно успешен, а, следовательно, может быть использован Республикой Беларусь в практической деятельности органов государственного управления в области региональной кластеризации. Стоит отметить, что естественное развитие кластеров для Беларуси нехарактерно, важным условием для возникновения кластеров в стране является «государственное начало» формирования кластерной политики. В связи с этим и ссылаясь на немецкий опыт, нужно сказать, что по мере развития процессов региональной кластеризации позитивным направлением стал бы переход от главенствующей роли государства в возникновении кластеров к конкурсноуподходу их формирования.

Литература

- 1 Точицкая, И. Т. Политика привлечения прямых иностранных инвестиций: обзор международного опыта и рекомендации для Беларуси / И. Т. Точицкая. – Минск: ИПМ, 2011. – 21 с.
- 2 Пятинкин, С. Ф. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С. Ф. Пятинкин, Т. М. Быкова. – Минск: Тесей, 2011. – 72 с.
- 3 Competitiveness of the Most Innovative Clusters in Germany [Electronic resource] / Gerd Meier zu Kocker. An Empirical Based Insight View on Emergence, Financing and Management/ – 2013/ – URL: <http://www.clusterforum.org>. – Data of access: 10.03.2013.
- 4 Управление экономическими системами. Электронный журнал [Электронный ресурс] / Мировой опыт кластерной модели развития – URL:<http://www.uecs.ru>. – Дата доступа: 12.03.2013.

УДК 336.717:001.895(476)

Ю. С. Романенко

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ В БАНКОВСКОЙ ПРАКТИКЕ БЕЛАРУСИ

В статье рассматриваются тенденции развития новых банковских продуктов и услуг, предлагаемых белорусскими банками. Расширение продуктовой линейки банков позволит им выйти на новый уровень обслуживания, увеличить свою конкурентоспособность и будет способствовать развитию банковской системы Республики Беларусь в целом.

Расширение банковских продуктов и услуг – важная особенность современной банковской деятельности во всех странах мира, имеющих развитую банковскую систему. Ведущие коммерческие банки стремятся предоставлять широкий круг операций и услуг для своих клиентов с тем, чтобы расширить свою доходную базу, повысить рентабельность и конкурентоспособность.

В продуктовой линейке белорусских банков из новых продуктов и услуг преобладают услуги дистанционного обслуживания. Наиболее «старым» является обслуживание клиентов по телефону (call-центры). Интерес к call-центрам со стороны белорусских банков особенно возрос в последние годы, когда все большее число финансовых институтов стало обращать внимание на розничный сектор. По результатам изучения сайтов белорусских банков можно сказать, что из 32 действующих банков круглосуточные call-центры существуют у 15. В качестве проблемы можно отметить отсутствие спроса на аутсорсинг (в банковской деятельности). Возможно, использование специализированных компаний позволило бы повысить качество работы call-центров, снизить риски и издержки банка. Одним из перспективных направлений развития системы дистанционного банковского обслуживания (СДБО) является интернет-банкинг. Однако в Беларуси лишь 10 % держателей банковских карт пользуются данной услугой. Положительным является то, что постепенно он становится все более востребованным. *Интернет-банкинг позволяет осуществлять около 50 тысяч видов платежей по всем регионам Республики Беларусь.*

По состоянию на ноябрь 2012 в Республике Беларусь из действующих 32 банков 24 предоставляли услуги своим клиентам посредством системы интернет-банкинга. При этом 75 % банков оказывают услуги интернет-банкинга физическим лицам и 54,2 % – юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям.

Следующий этап развития зарубежной СДБО – виртуальные банки. В Беларуси таких банков нет, но на белорусском рынке существуют виртуальные карточки, которые выпускают: ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Паритетбанк» и «Приорбанк» ОАО. В отличие от обычных, виртуальная карточка может выпускаться без пластика. Все реквизиты отображаются на бумажном носителе.

Система электронного документооборота для юридических лиц «Клиент-банк» получила широкое распространение в Беларуси. Сервис использует электронную цифровую подпись и позволяет осуществлять множество операций. Как таковых проблем в его адаптации нет, предприятия охотно подключаются к данной системе.

Предоставляемые физическим лицам SMS- и М-банкинг также пользуются достаточным спросом в рамках республики. К продуктам, которые не получили распространения на рынке банковских услуг относятся private-banking, vip-banking, familyoffice, и online-trading. Технологии обслуживания состоятельных клиентов, в том числе семей, не получили должного распространения в связи с относительно небольшими размерами государства, количеством таких клиентов и отсутствием спроса на данные услуги. Online-trading не имеет развития в связи с недостаточностью развития фондового рынка.

Кроме вышеизложенных новых продуктов, существуют продукты, не являющиеся инновациями, а представляющие собой модернизацию существующих услуг. Данные продукты и услуги широко используются зарубежными банками. К ним относятся, прежде

всего, нетрадиционные формы кредитования (факторинг, форфейтинг, синдицированное, ипотечное, мультивалютное и экспресс-кредитование).

В Беларуси имеются все необходимые предпосылки для применения факторинговых операций. Проблема задержки платежей, ведущая к нарастанию дефицита оборотных средств и нарушению производственного цикла, недостаточная капиталовооруженность предприятий и растущие риски кредитования способствуют развитию факторинга. В настоящее время существует ряд факторов, сдерживающих осуществление и развитие факторинга в Беларуси, одним из которых выступает недостаточно развитая нормативная база. В отличие от мировой практики применения факторинга, в Беларуси банки редко заключают договоры без обеспечения, что является дополнительной преградой для малых и средних предприятий. Также факторами, сдерживающими факторинг, выступают низкая платежеспособность предприятий, низкий уровень финансовой культуры потенциальных кредиторов, должников и падение уровня деловой активности.

Форфейтинговые сделки в Республике Беларусь осуществляются следующим образом. Иностранный банк производит оплату бенефициару по аккредитиву и продает свою дебиторскую задолженность форфейтинговой компании. Руководствуясь основным документом, регулирующим взаимодействие сторон по аккредитиву, перед форфейтинговой компанией у банка-эмитента аккредитива никаких обязательств не возникает, и возврат средств данной компании должен быть чем-то гарантирован. Такой гарантией является резервный аккредитив, который выпускается банком-эмитентом основного аккредитива в пользу форфейтинговой компании.

В итоге за счет комиссий нескольких посредников и дополнительного инструмента, способствующего финансированию, стоимость форфейтингового финансирования возрастает, что объясняет малый объем осуществления сделок в Беларуси. Соотношение объемов сделок (по суммам) по различным способам торгового финансирования, используемых белорусскими банками в 2011, отображено на рисунке 1 [1, с. 51].

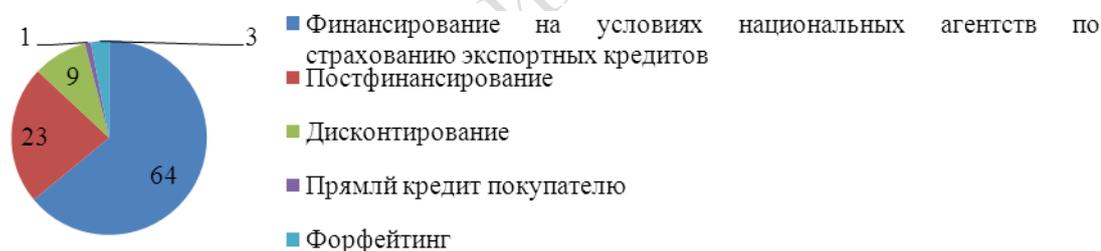


Рисунок 1 – Соотношение объемов сделок (по суммам) по различным способам торгового финансирования, используемых банками в 2010 году, в процентах

Незначительная доля (3 %) форфейтинга в торговом финансировании и соответственно неразвитость такого рода банковских операций определяется:

- невысоким страновым и политическим рейтингом Беларуси;
- трудоемкостью процедуры заключения и оформления сделки;
- сложностью со стороны налогового законодательства;
- отсутствием у многих белорусских банков членства в Международной ассоциации форфейтинга.

Рынок экспресс-кредитования и POS-кредитования в Беларуси имеет достаточные темпы развития. На сегодняшний день доля POS-кредитов составляет 10–15 % от общего объема потребительского кредитования. Однако на этот рынок выходит все больше банков. О более широком развитии розничных программ уже заявили ЗАО «МТБанк», ЗАО «Банк ВТБ» и другие [2].

В качестве проблемы развития данного вида кредитования является, как ни странно, то, что стоимость POS-кредитов начинается с 60% и может достигать 100 % годовых и более. Для банков чрезмерное увлечение POS-кредитованием приводит к потере

репутации, именно поэтому все лидеры этого сегмента работают над расширением спектра услуг для клиентов.

Рынок синдицированного кредитования. Динамика объемов синдицированного кредитования в Беларуси представлена на рисунке 2 [3, с. 59–60].

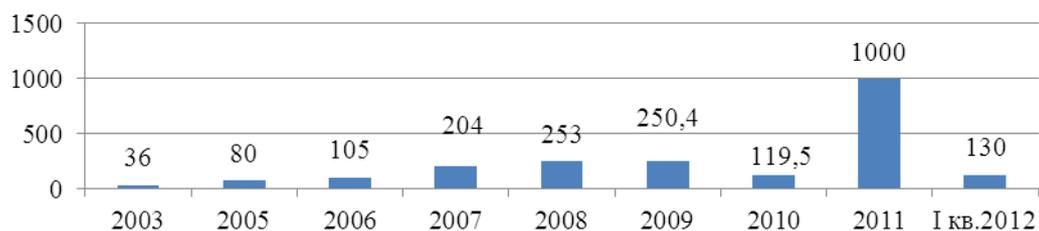


Рисунок 2 – Динамика объемов синдицированного кредитования в Республике Беларусь, в млн. долл. США

Наибольший объем синдицированного кредита наблюдался в 2011. В ноябре 2011 г. в Минске подписано кредитное соглашение о привлечении синдицированного кредита Сбербанка России и Евразийского банка развития (ЕАБР) в размере 1 млрд. долларов для ОАО «Беларуськалий» сроком на год. Средства Сбербанка России и ЕАБР – 900 и 100 млн. долл. США соответственно.

На основе изложенного просматривается тенденция роста объемов синдицированного кредитования. Однако такие кредиты остаются новым видом, в том числе по причине недостаточной проработанности законодательства. Важность данного долгового инструмента для экономики подчеркивается тем, что такое кредитование – наиболее дешевый способ привлечения средств иностранных финансовых организаций, а его использование способствует интеграции Беларуси в мировую финансовую систему.

Ипотечное кредитование в Беларуси ограничивается отсутствием необходимой базы законодательства, которая контролировала и регулировала бы рынок ипотечного кредитования. Срок, на который выдаются кредиты, не превышает 20 лет. Процентные ставки высокие. К тому же размер кредита ограничивается суммой, равной, в лучшем случае, 90 % стоимости приобретаемой недвижимости. Главной же особенностью, которая не позволяет отнести кредиты на недвижимость банков Беларуси к ипотечным, является требование обеспечения в виде поручительства физических лиц [4]. Для сравнения: в мировой практике ипотечные кредиты выдаются под процентную ставку от 0,5 % годовых (Япония) до 6 % (Китай). В Европе ставки составляют в среднем 3–5 %, причем срок погашения доходит до 40 лет.

Следовательно, на данном этапе развития банки как специфический рыночный институт не могут в полном объеме функционировать в сфере ипотечного кредитования, поскольку не решен ряд проблем. В их числе:

- сложность формирования качественного залога;
- острая нехватка долгосрочных ресурсов, испытываемая банками;
- отсутствие механизма привлечения долгосрочных ресурсов за счет выпуска ипотечных ценных бумаг для рефинансирования кредитов;
- недостаточная разработанность законодательной базы.

В качестве одного из способов удержания клиентов зарубежные банки используют мультивалютные кредиты. Преимущества мультивалютных кредитов (оптимизация расходов по обслуживанию кредита, уменьшение документооборота, снижение расходов на конвертацию) еще не взяли верх над кредитованием банком в одной валюте. Такие кредиты предоставляют только ОАО «БелВЭБ Банк» и ЗАО «МТБанк». В Беларуси имеют большее распространение мультивалютные платежные карточки.

К иным модернизированным продуктам и услугам относятся также:

- нетрадиционные формы привлечения средств (металлические счета, траст, мультивалютные, индексируемые, инвестиционные депозиты);
- индивидуальные ячейки и сейфы клиентов;
- секьюритизация;
- пакетные услуги;
- операции с деривативами и некоторые другие.

Расширение продуктовой линейки белорусских банков позволит им выйти на новый уровень обслуживания, увеличить свою конкурентоспособность и будет способствовать развитию банковской системы в целом.

Литература

1 Камалов, М. Банковское торговое финансирование импортных операций в Беларуси / М. Камалов // Банковский вестник. – 2011. – №7. – С. 47–51.

2 Банки уходят. В розницу [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://delo.by/news/~shownews/banki-uhodyat>. – Дата доступа: 19.04.2013.

3 Пинягин, Ю. Синдицированное кредитование в Республике Беларусь / Ю. Пинягин // Банковский вестник. – 2010. – № 474. – С. 59–63.

4 Ипотека в Беларуси: период ожидания [Электронный ресурс]. – 2013.– Режим доступа: [http:// fintraining.by](http://fintraining.by). – Дата доступа: 19.04.2013.

УДК 336.76.066:336.743

Н. С. Серапин

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ДИНАМИЧЕСКОГО РЯДА ВАЛЮТНОГО КУРСА И ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СЕЗОННЫХ ФАКТОРОВ

В статье проведен анализ динамического ряда валютного курса с учетом влияния сезонных факторов, что даёт возможность участникам валютного рынка принимать грамотные управленческие решения.

Курс национальной валюты во многом определяется многочисленными индикаторами, которые говорят о состоянии экономики страны: данные о производительности, индекс предпринимательской активности, информация о жилищном строительстве, объемы розничных продаж. Сильно на стоимость денег влияют спекуляции, а также ожидания компаний и населения по поводу роста или падения курсов. Особое влияние на курс национальной валюты оказывает политика Национального банка. Национальный Банк проводит валютные интервенции: он продает доллары и евро, чтобы поддержать курс рубля, и скупает валюту, когда не хочет чрезмерного укрепления национальных денег. Одним из инструментов является и ставка рефинансирования. Рост ставки рефинансирования сокращает инфляцию, которая также является фактором стоимости валюты. Чем выше рост цен, тем быстрее дешевеет национальная валюта и тем больше падает ее курс.

Большинство перечисленных факторов не способны моментально повлиять на изменение курса валюты. В свою очередь причины, которые можно назвать сезонными, или циклическими, большинство аналитиков считают второстепенными. Например, новогодние праздники, когда граждане начинают скупать больше товаров, поставляемых импортерами, что резко поднимает спрос на валюту и ослабляет рубль. Кроме того, к концу года на курсе рубля негативно сказывается и тот факт, что именно в четвертом квартале осваивается значительная часть бюджета. Траты из государственной казны резко увеличивают объем рублевой ликвидности в экономике. Это, в свою очередь, подстегивает спрос на иностранную валюту и сильно давит на рубль. Однако в конце года