
Приказом Высшей аттестационной комиссии Республики Беларусь от 31 января 2008 г. (№ 28) журнал НОВАЯ ЭКОНОМИКА включен в Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований по экономическим наукам. Адрес нашего местонахождения в каталоге РИНЦ https://elibrary.ru/title_about.asp?id=33689 ISSN 2224-2031

Содержание

Вступительное слово
Председателя Правления ЗАО «БСБ Банк» Сергея Витальевича Дубкова. 5

Развитие финансового рынка

- В.В. Бобрович**
Инструментарий оценки девальвационных ожиданий
на финансовом рынке Республики Беларусь. 7
- Н.Н. Панков**
Совершенствование механизма привлечения инвестиций
в банковскую систему Республики Беларусь. 13
- Н.Н. Панков**
Анализ эффективности функционирования банковской системы
Республики Беларусь и поступления инвестиций в данную сферу. 18
- О.Ч. Герасим**
Банки развития: особенности деятельности и роль в инвестиционной
политике государства 23

Роль малых и средних банков

- В.В. Доронкевич**
Подходы и правоприменительная практика Национального банка
Республики Беларусь по регулированию малых и средних банков
по сравнению с крупными 29
- Г. А. Доронкевич**
Роль и место малых и средних банков в развитии банковской системы
Республики Беларусь 36

Е. О. Щербакова	
Влияние малых и средних банков на развитие экономики Республики Беларусь	41
В. В. Саевич	
Роль и место малых банков в системе рыночных структур	47
А. А. Михалькевич, Н. Ф. Прокопчик, А. Б. Дудкин	
Мировой опыт взаимодействия крупных, средних и малых банков	52
А. Б. Дудкин, Ю. Ю. Королев	
Сравнительная оценка результативности бизнеса крупных, средних и малых банков по показателю Cost Income Ratio	56

Банки и бизнес

О. Ф. Родевич	
Опыт взаимодействия Европейского банка реконструкции и развития с малыми банками Беларуси в финансировании проектов малого и среднего предпринимательства	62
А. И. Стефанович	
Перспективы сотрудничества малых и средних банков и предприятий малого и среднего бизнеса	68
И. Н. Алешкевич, И. А. Бавтуго	
Банковское кредитование субъектов хозяйствования: возможности оптимизации	75
Ю. Ю. Королев	
Анализ платежеспособности при оценке кредитоспособности и установлении несостоятельности должника или признании его банкротом	81

Безопасность, риски и контроль

Д. Г. Гончаренко	
Экономическая безопасность банков: подходы к определению и оценке	87
М. А. Зайцева, Н. С. Ананенко	
Развитие страхования в банковской сфере в Республике Беларусь	93
С. И. Малыгина	
Внедрение международных стандартов риск-менеджмента в Республике Беларусь	97
Д. В. Пасиницкий	
Развитие методов компенсации внутренних банковских рисков в малых и средних банках Республики Беларусь	103
М. А. Зайцева, Н. С. Ананенко	
Страхование информационных рисков в деятельности малых и средних банков и его развитие в Республике Беларусь	107
А. Ю. Жуковский, М. А. Зайцева	
Адаптация зарубежного опыта управления киберрисками в деятельности малых и средних банков, страховщиков Республики Беларусь	112
В. В. Шулековский	
Внутренний контроль в бизнес-процессах малых и средних банков	117

Т.Е. Рубан	
Финансовое планирование в банке: теоретический аспект и практический опыт	123

Банковские инновации

В. В. Михальчук	
Цифровой банкинг и перспективы его применения в деятельности малых и средних банков	129
Д. А. Пацкевич	
Основные тенденции развития технологий банковской системы в Республике Беларусь	135
Д. Д. Артюш, М. Ю. Петрович, Л. С. Ефремова	
Международный опыт взаимодействия малых и средних банков с финансово-технологическими компаниями	138
А. В. Доронкевич	
Взаимодействие малых и средних банков с финансово-технологическими компаниями	147
А. Б. Дудкин	
Взаимодействие банков и интернет-площадок взаимного кредитования как способ выживания в конкурентной среде	152
В. В. Николаевский, Д. С. Шерстнева	
Использование смарт-контрактов при осуществлении аккредитивных сделок в банковской деятельности Республики Беларусь: возможности и перспективы внедрения	157
В. В. Позняков, Ж. В. Бобровская	
Биометрические технологии как инновационный фактор цифровизации банков Республики Беларусь.	163
Г. В. Ломонос	
Применение автоматической классификации текстов в малых и средних финансовых организациях.	171

Банковский персонал

О. В. Разумова	
Комплексный подход к оценке персонала в малых и средних банках.	176
О. И. Конон, Е. А. Зельцен, А. Б. Дудкин	
Особенности работы с персоналом в средних и малых банках.	183

Редакционная коллегия:

ПОЛОНИК Степан Степанович,
председатель редакционной коллегии, доктор
экономических наук, профессор факультета
маркетинга, менеджмента, предприниматель-
ства Белорусского национального технического
университета (г. Минск)

СМОЛЯРОВА Марина Александровна,
ученый секретарь, доцент кафедры экономики
и управления инновационными проектами
в промышленности факультета маркетинга,
менеджмента, предпринимательства Белорус-
ского национального технического универси-
тета (г. Минск)

АДУЛО Тадеуш Иванович,
доктор философских наук, профессор, заведую-
щий отделом философской антропологии и фи-
лософии культуры Института философии НАН
Беларуси (г. Минск)

БАБОСОВ Евгений Михайлович,
главный научный сотрудник отдела политиче-
ской социологии института социологии НАН
Беларуси, доктор философских наук, профессор,
академик (г. Минск)

БОНДАРЬ Александр Викторович,
заслуженный работник образования, доктор
экономических наук, профессор, заведующий
кафедрой экономической политики Белорус-
ского государственного экономического уни-
верситета (г. Минск)

БРОВКА Геннадий Михайлович,
кандидат педагогических наук, декан факуль-
тета технологий управления и гуманитаризации
Белорусского национального технического
университета (г. Минск)

ГАНУШ Геннадий Иосифович,
доктор экономических наук, профессор, заве-
дующий кафедрой экономической теории
и права Белорусского государственного аграр-
но-технического университета, член-корре-
спондент НАН РБ (г. Минск)

ГЛАЗЬЕВ Сергей Юрьевич,
академик РАН, доктор экономических наук,
профессор, советник президента Российской
Федерации по вопросам региональной эконо-
мической интеграции (г. Москва)

КЛЮНЯ Владимир Леонидович,
доктор экономических наук, профессор, заведую-
щий кафедрой экономической теории Белорус-
ского государственного университета (г. Минск)

КОРОТКЕВИЧ Алексей Иванович,
кандидат экономических наук, доцент, заведую-
щий кафедрой банковской экономики Белорус-
ского государственного университета (г. Минск)

КРИШТАПОВИЧ Лев Евстафьевич,
доктор философских наук, профессор, началь-
ник научно-исследовательского отдела Белору-
ского государства университета культуры и ис-
кусств (г. Минск)

ЛУКИН Сергей Владимирович,
доктор экономических наук, профессор, заве-
дующий кафедрой международного менедж-
мента Белорусского государственного универси-
тета (г. Минск)

МАРУШКО Дмитрий Александрович, канди-
дат экономических наук, декан факультета ци-
фровой экономики Белорусского государствен-
ного экономического университета (г. Минск)

МЕЛЬНИК Владимир Андреевич,
доктор политических наук, профессор кафедры
идеологии и политических наук Академии
управления при Президенте Республики Бела-
русь (г. Минск)

НИКИТЕНКО Петр Георгиевич,
академик, профессор, доктор экономических
наук, номинант Нобелевской премии по ноо-
сферной экономике и Китайской премии Дина-
стии Тан по устойчивому развитию

ПЕЛИХ Сергей Александрович,
доктор экономических наук, профессор кафедры
экономики предприятий Академии управления
при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)

ПУРС Геннадий Анатольевич,
кандидат экономических наук, директор
РУП РНТЦ по ценообразованию в строительстве
(г. Минск)

САМАЛЬ Сергей Александрович,
доктор экономических наук, профессор кафе-
дры общей математики и информатики механи-
ко-математического факультета Белорусского
государственного университета (г. Минск)

ТИХОНОВ Анатолий Олегович,
доктор экономических наук, профессор кафе-
дры государственного строительства и управле-
ния Академии управления при Президенте
Республики Беларусь (г. Минск)

ШМАРЛОВСКАЯ Галина Александровна,
доктор экономических наук, профессор кафе-
дры международного бизнеса Белорусского
государственного экономического университета
(г. Минск)

ШУТИЛИН Вячеслав Юрьевич, доктор эконо-
мических наук, Ректор Белорусского государ-
ственного экономического университета
(г. Минск)

Главный редактор:

САЕВИЧ Виктор Валентинович,
председатель совета ОО «Новая экономика»
(г. Минск)

Заместитель главного редактора:

ВАН Чао,
доктор экономических наук, заместитель
директора китайско-белорусского центра
экономических исследований «Один пояс,
один путь»

Вступительное слово Председателя Правления ЗАО «БСБ Банк» Сергея Витальевича Дубкова

Уважаемые коллеги!

Современный финансовый рынок представляет собой разнообразную по составу участников и насыщенную по формам и инструментам площадку, функционирующую в условиях острой внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции.

В стремлении выживать и развиваться банки, как и другие участники финансового рынка, прибегают к различным стратегиям бизнес-поведения.

Некоторые эксперты полагают, что будущее — за мощными, финансово устойчивыми кредитными институтами — крупными транснациональными игроками, способными противостоять любым финансовым кризисам. Это стимулирует процессы глобальной интеграции, слияний и поглощений.

Такие банки предпочитают работать с крупными корпорациями и государственными структурами, управлять большими финансовыми потоками и финансировать масштабные инвестиционные проекты. Имея большие капиталы, крупные банки способны принимать на себя и большие риски. Широкие сети точек продаж и многочисленный персонал позволяют им покрывать банковскими услугами страны и регионы.

Вместе с тем, как показала практика, такие банки отличаются громоздкой корпоративной структурой, многоступенчатыми регламентами принятия управленческих решений, высокой внутренней зарегулированностью. Будучи традиционно более консервативными, они хуже приспособлены к изменениям операционной среды, часто не способны своевременно реагировать на вызовы времени, не столь активны во внедрении банковских инновационных технологий. Им сложно, а в большинстве случаев экономически нецелесообразно индивидуально работать с малым и средним бизнесом.

По мнению других экспертов, в условиях неопределенности легче выживают не крупные игроки финансового рынка — средние и малые (часто — локальные) банки. Их капиталы не столь велики, за ними не стоят государства и глобальные корпорации. Но такие банки не способны рабо-

тать с крупным бизнесом, обслуживать масштабные проекты и нести существенные риски.

В то же время, имея оптимальные структуры корпоративного управления и численность персонала, средние и малые банки значительно более мобильны, открыты пожеланиям клиентов. Управленческие решения в них принимаются быстрее, быстрее внедряются новые технологии и инновации и растет клиентская база, от чего эффективность средних и малых банков в целом выше.

Невозможно однозначно ответить на вопрос, какая из стратегий, бизнес-моделей банков более жизнеспособна. Каждый выбирает приемлемую для себя модель поведения, стараясь занять свою нишу на рынке, создать и удержать свой пул корпоративных и розничных клиентов. Однако бесспорным является тот факт, что многообразие стратегий поведения игроков банковского рынка обеспечивает его фундаментальную устойчивость. Такая тенденция наблюдается и на мировом финансовом рынке, и на белорусском.

Сегодня в Республике Беларусь банковскую деятельность осуществляют 24 банка и 3 небанковских кредитно-финансовых организации. Отдельно функционирует ОАО «Банк развития Республики Беларусь», который не входит в состав банковского сектора.

На основании агрегированной оценки по девяти критериям все белорусские банки распределены регулятором по трем группам системной значимости. При этом во внимание принимаются масштаб деятельности банка, его взаимосвязанность с нерезидентами и банками-резидентами, значимость для экономики. Такое распределение равносильно кластеризации банков на группы «крупные», «средние» и «малые».

В первую группу банков, занимающих на рынке более 5% по интегрированному показателю (крупные банки), входят 7 участников, 3 из которых являются государственными банками Республики Беларусь (ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк» и ОАО «Белинвестбанк»), 3 — квазигосударственными банками Российской Федерации (ОАО «Белвнешэкономбанк», ОАО «БПС-

Сбербанк» и ОАО «Белгазпромбанк»); и лишь 1 банк является частным (ОАО «Приорбанк») — как исключение, подтверждающее правило.

Суммарно 7 крупных банков владеют 86 % активов. При этом в состав группы входит ОАО «АСБ Беларусбанк» — абсолютный доминант на белорусском банковском рынке, занимающий по размеру активов около 45 %.

Во вторую группу системной значимости, с долей на рынке от 1 % до 5 % (средние банки), входят 6 банков, в том числе 2 государственных (ОАО «Банк Дабрабыт» (ранее именуемый ОАО «Банк Москва-Минск») и ОАО «Паритетбанк»), 2 банка с иностранным частным и иностранным государственным капиталом (ЗАО «Альфа-Банк» и ЗАО «Банк ВТБ (Беларусь)») и 2 банка с белорусским капиталом (ЗАО «МТБанк» и ОАО «Технобанк» (с 1 января 2020 г. ОАО «Технобанк» будет входить в третью группу системной значимости)). Доля активов средних банков составляет чуть более 10 % в совокупных активах системы.

Остальные белорусские банки (ЗАО «БСБ Банк», ЗАО «БТА Банк», ЗАО «РРБ-Банк» и другие) формируют третью группу — группу малых банков. Их доля по размеру активов не превышает 4 %.

Таким образом, 17 средних и малых банков оперируют 14 % активов банковской системы, в то время как 7 крупных банков — 86 %, что явно свидетельствует об олигополистическом характере системы. При этом крупные банки всегда могут рассчитывать на финансовую и административную поддержку государства и крупного частного бизнеса.

Несмотря на несущественные доли, занимаемые на рынке банковских услуг, именно средние и малые банки демонстрируют наиболее привлекательные для инвесторов показатели эффективности банковского бизнеса. Так, рентабельность активов ROA по группе крупных банков на 01.07.2019 г. составила 1,48 % годовых, по сред-

ним банкам — 3,14 % годовых, по малым банкам — 2,01 % годовых.

Изначально неравные финансовые и административные возможности банков разных весовых категорий дополняются жесткими пруденциальными требованиями — едиными для всех участников рынка, вне зависимости от масштаба деятельности, риск-профиля и бизнес-модели. Сегодня можно по пальцам пересчитать те нормы, при установлении которых во внимание был принят параметр системной значимости: требования к достаточности нормативного капитала, требования по наличию в структуре корпоративного управления комитета по вознаграждениям. В большинстве же своем требования к ведению бизнеса для всех едины, и перечень таких требований довольно обширен.

В банковских кругах активно обсуждается излишняя зарегулированность белорусского банковского рынка, прежде всего деятельности средних и малых банков. Иногда создается впечатление, что роль органов корпоративного управления банков ущемлена, а сами банки лишены права на самостоятельный выбор пути и форм ведения бизнеса.

При наличии жестких пруденциальных требований и в условиях конкуренции выживать и развиваться средним и малым банкам становится все сложнее. Возникают вопросы: возможна ли на белорусском финансовом рынке добросовестная конкуренция, готовы ли средние и малые банки взаимовыгодно сотрудничать с крупными игроками, какие формы и инструменты сотрудничества наиболее эффективны.

Ответы на эти и другие вопросы мы постарались собрать в специальном выпуске журнала «Новая экономика». Работники банков и представители научной среды в своих работах исследуют вопросы текущего состояния и перспектив развития белорусской банковской системы, а также роли в ней средних и малых банков.

Инструментарий оценки девальвационных ожиданий на финансовом рынке Республики Беларусь

Бобрович Валентин Валентинович,

*кандидат экономических наук, доцент,
руководитель проекта ОАО «Банк БелВЭБ»
(г. Минск, Беларусь)*

В последнее время достаточно часто обсуждается понятие «девальвационные ожидания» в контексте их негативного влияния на устойчивость национальной экономики. В связи с этим представляется важной их адекватная количественная оценка. Наиболее часто применяемый метод оценки девальвационных ожиданий основывается на опросах экономических агентов. Эффективность метода опроса ограничена выборочной совокупностью опрашиваемых (выборки) и возможностью недостоверных ответов (необдуманность ответов, случайный их выбор, автоматизм у респондента, заведомо ложные ответы). В данном исследовании предлагается оценить уровень девальвационных ожиданий с использованием адаптированной теории непокрытого паритета процентных ставок.

Recently, the concept of «devaluation expectations» has been discussed quite often in the context of their negative impact on the sustainability of the national economy. Therefore, it is important that they be adequately quantified. The most common method of assessing devaluation expectations is based on surveys of economic agents. The efficiency of the polling method is limited by the sample population (sampling) and the possibility of unreliable answers (ill-advised answers, random choice of answers, automatism of the respondent, knowingly false answers). This study proposes to estimate the level of devaluation expectations using an adapted theory of uncoated interest rate parity.

Теория и практика зарубежных и национальной экономик доказывают сложность, но и востребованность действенного инструментария мониторинга валютного сегмента финансового рынка. Валютный курс, структура валютного рынка, динамика валютных отношений в совокупности оказывают влияние на конкурентоспособность национального производства, определяют характер и соотношение экспортных и импортных потоков, а также обуславливают характер происходящих макроэкономических процессов.

В последнее время особенно заметно проявляется воздействие процессов валютного курсообразования на финансовую стабильность Республики Беларусь, когда периодически наблюдается рост девальвационных ожиданий и напряженности на валютном рынке страны, усиливается давление на обменный курс национальной валюты. В условиях, когда банки существенно нарастили кредитные портфели в валюте, часто выдавая проблемные кредиты, а также увеличили отрицатель-

ную величину своих чистых иностранных активов и размер внешней задолженности, их ликвидность стала сильно зависеть от процессов на валютном рынке.

Таким образом, построение действенного инструментария мониторинга валютного рынка в целом и девальвационных ожиданий в частности является важным вопросом для Республики Беларусь и других развивающихся стран, финансовые рынки которых характеризуются невысокой степенью развития и уязвимы при значительных переливах международного капитала, резком росте девальвационных ожиданий и неблагоприятной динамике валютных курсов.

Одним из подходов к исследованию состояния внутреннего валютного рынка является использование положений теории валютных кризисов. Данный подход основан на определении дисбалансов, возникающих на валютном рынке, ведущих к резкому росту валютных рисков, существенному нарушению функционирования валют-

ного механизма и необходимости государственного вмешательства. В соответствии с теорией валютных кризисов в разные периоды причинами нестабильности на валютном рынке могут выступать разные факторы. Исследование факторов валютных кризисов различных поколений для Республики Беларусь свидетельствует, что напряженности на валютном рынке Республики Беларусь в 2009 и 2011 гг. имели признаки кризиса первого поколения, связанные с чрезмерной монетарной экспансией и проблемами несбалансированности внешней торговли. Ситуация изменилась в 2012–2015 гг., когда выросла значимость факторов, связанных с реализацией кризиса второго поколения, обусловленных высокими девальвационными ожиданиями и негативной фазой экономического цикла [1].

Справочно: валютные кризисы второго поколения (критический рост девальвационных ожиданий экономических агентов) называют эндогенными, выделяя основной причиной поведение экономических агентов. Валютные кризисы второго поколения характеризуются спекулятивными атаками участников валютного рынка в ответ на действия денежных властей или в соответствии с общими тенденциями на валютном рынке. При этом в предкризисные моменты экономические агенты формируют свои ожидания, принимая во внимание отсутствие предопределенности. Ожидания и действия экономических агентов влияют на экономические переменные, воздействуя таким способом и на проводимую экономическую политику. Такое положение вещей обуславливает возможность ухудшения ситуации на валютном рынке без изменений в фундаментальных переменных. Так, к кризисам второго поколения относят кризисы в ряде развитых стран Европы в начале 90-х годов и Мексике в 1994 г., где спекулятивные атаки на национальную валюту происходили на фоне благоприятной макроэкономической ситуации [2]. Исследователи отмечают, что в ряде случаев валютного кризиса могло и не произойти, если бы экономические агенты безусловно доверяли национальной валюте (имели низкие девальвационные ожидания). В качестве основной причины валютных кризисов второго поколения в условиях рациональных ожиданий также зачастую называют чрезмерное накопление государственного долга. В этом случае у экономических агентов возникают сомнения в способности государства обслуживать свои долги, что может вызвать желание досрочно вернуть свои вложения, конвертировав при этом накопления в национальной валюте в иностранную.

Исследователи валютных кризисов второго поколения оперируют такими понятиями, как «само-реализующийся кризис» (*self-fulfilling crisis*) и «поведение толпы» (*herding behavior*). Основной причиной возникновения валютных кризисов второго поколения, как правило, называют спекулятивную деятельность инвесторов на валютном рынке, основанную на ожиданиях и прогнозах дальнейшего поведения макроэкономических переменных и деятельности денежных властей. В свою очередь, экономические ожидания участников рынка, ведущие к валютным спекуляциям, могут носить не только рациональный, но и адаптивный характер. При этом нестабильность валютного рынка может быть обусловлена «самореализующимися» тенденциями и эффектом «поведения толпы», когда участники рынка не в состоянии адекватно проанализировать сложившуюся ситуацию и осуществляют финансовые операции в соответствии с общими настроениями. Бразильский кризис показал, что в предкризисной и кризисной ситуации экономические ожидания и их динамика становятся неуправляемыми, когда ни макроэкономические показатели, ни действия государственных органов и международных организаций не оказывают какого-либо существенного влияния на поведение участников рынка [3].

Валютные кризисы второго поколения тесно связаны с реакцией экономических агентов на цикличность экономического развития. В период экономического роста на стадиях восстановления и экспансии оценки экономических рисков участниками рынка, как правило, занижаются, что может привести к нежелательному перегреву экономики. Важно отметить, что в период перехода с фазы экспансии на фазу замедления происходит резкое ухудшение ряда оперативных показателей эффективности хозяйственной деятельности реального сектора экономики (падают объемы прибыли, снижается рентабельность, растет затоваренность складов), что практически мгновенно меняет настроения экономических агентов. Таким образом, на стадиях экономического замедления и спада оценка экономических рисков участниками рынка неоправданно завышается. Получаемый разрыв в оценке уровней экономических рисков определяет поведение экономических агентов, в том числе и на валютном рынке. Следовательно, на фазах экономического восстановления и экспансии участники рынка, как правило, доверяют национальной валюте, а на фазах замедления экономического роста и спада — переводят свои активы в устойчивые валюты.

Необходимо отметить низкую степень изученности вопроса о природе, сущности, характере проявления и оценке девальвационных ожиданий. Несмотря на наличие признанных научным сообществом исследований ожиданий как таковых [4–10], непосредственно девальвационным ожиданиям в работах исследователей уделено меньшее внимание [11, 12].

Несмотря на то, что термин «девальвационные ожидания» часто употребляется в научных исследованиях и экономических дискуссиях, количественная оценка девальвационных ожиданий является сложной и во многом абстрактной. Наиболее часто применяемый метод оценки девальвационных ожиданий основывается на опросах экономических агентов. При этом эффективность метода опроса ограничена выборочной совокупностью опрашиваемых (выборкой) и вероятностью недостоверных ответов (необдуманностью ответов, случайным их выбором, автоматизмом у респондентов, заведомо ложными ответами).

Эксперты, как правило, оценивают рост девальвационных ожиданий в случае резкого роста покупки субъектами валютного рынка иностранной валюты (рис. 1), роста спроса на активы в иностранной валюте (рис. 2), роста процентных ставок на активы в национальной валюте (рис. 3).

Данные на рис. 1 свидетельствуют о резком росте спроса на иностранную валюту во второй половине 2008 г., в 2011 г., во второй половине 2013 и 2014 г. Об этом же свидетельствует и отрицательное сальдо продажи и покупки физическими лицами иностранной валюты. Именно в эти периоды произошли основные девальвации белорусского рубля по отношению к доллару США. В то же время валютные ограничения, введенные в 2011 г., и появление в данный период теневого рынка валют не позволяют использовать данный инструментарий для адекватной оценки девальвационных ожиданий. Кроме того, операции по покупке-продаже наличной иностранной валюты во многом являются результатом реализации девальвационных ожиданий, тогда как ожидания формировались и накапливались на более ранних периодах.

Рост депозитов физических лиц в иностранной валюте по сравнению с депозитами в национальной валюте (рис. 2) свидетельствует об уровне долларизации экономики и накоплении соответствующих валютных рисков. В целом динамика депозитов и их структуры не коррелирует с напряженностями на валютном рынке Республики Беларусь и скорее отражает накопление девальвационных

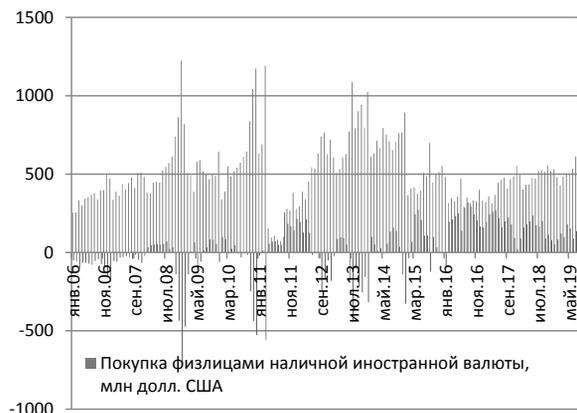


Рисунок 1. Динамика операций физических лиц с иностранной валютой в Республике Беларусь за 2006–2019 гг.

Источник: разработка автора на основании данных Национального банка Республики Беларусь



Рисунок 2. Динамика депозитов физических лиц в Республике Беларусь за 2006–2019 гг.

Источник: разработка автора на основании данных Национального банка Республики Беларусь

ожиданий. Определенное снижение уровня долларизации депозитов, наблюдаемое с середины 2015 г., может свидетельствовать о снижении краткосрочных девальвационных ожиданий при сохранении недоверия к национальной валюте, учитывая остающийся высоким ее уровень. Таким образом, проводимая Национальным банком Республики Беларусь с 2015 г. политика по дедолларизации ограничена в эффективности рядом существенных девальваций предыдущих лет.

Динамика процентных ставок по краткосрочным депозитам физических лиц в Республике Беларусь (рис. 3) свидетельствует о резком росте ставок по депозитам в национальной валюте в период девальваций национальной валюты, но не коррелирует с основными напряженностями

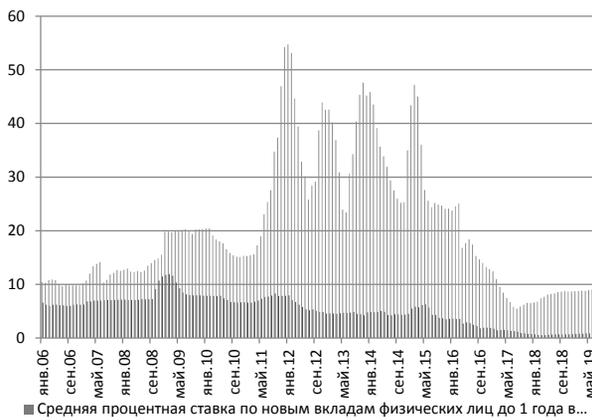


Рисунок 3. Динамика процентных ставок по краткосрочным депозитам физических лиц в Республике Беларусь за 2006–2019 гг.

Источник: разработка автора на основании данных Национального банка Республики Беларусь

на валютном рынке Республики Беларусь. Такая динамика ставок может быть объяснена спекулятивным характером действий участников рынка, что искажает адекватную оценку девальвационных ожиданий.

Автором предлагается оценить уровень девальвационных ожиданий с использованием адаптированной теории непокрытого паритета процентных ставок. Изначально теория непокрытого паритета процентных ставок использовалась исключительно для исследования валютного курса с учетом разницы процентных ставок в разных странах. Тем не менее автор считает возможным применение данной теории и **в рамках одной страны**, рассматривая процентные ставки в разных валютах.

Справочно: непокрытый процентный паритет (*Uncovered Interest Parity*) — это соотношение между текущим и будущим валютными курсами, а также ставками процента в двух странах, характеризующее равновесие на глобальном рынке финансовых активов [13]. Теория непокрытого паритета процентных ставок объясняет поведение инвесторов следующим образом. При вложении своих средств в активы другой страны инвестору приходится сталкиваться с обменом валюты его страны на иностранную валюту, поэтому изменение валютного курса становится одним из решающих факторов при выборе того актива, в который следует вкладывать свои средства инвестору. Важное следствие теории непокрытого паритета процентных ставок состоит в следующем: для того чтобы рынок финансовых активов двух стран был в равновесии, агенты должны ожидать ослабления валюты той страны, доходность активов которой

выше. Это будет служить компенсацией тем инвесторам, которые держат активы страны с низкой доходностью.

Таким образом, одним из подходов к оценке девальвационных ожиданий может быть сравнение доходностей по активам в национальной и иностранной валютах. Объяснение такому подходу заключается в следующем. Девальвационные ожидания в данном случае определяются с точки зрения субъектов финансового рынка как инвесторов. Инвестор может вкладывать в актив в национальной или иностранной валюте. Желание инвестировать в определенный вид актива объясняется ожидаемым сохранением покупательной способности вложенных средств и получением прибыли. Покупательная способность валюты оценивается экономическими агентами как базовая. Предполагаемое инвесторами изменение покупательной способности национальной валюты по сравнению с текущим уровнем цен — это **инфляционные ожидания**, а по сравнению с покупательной способностью валюты — **девальвационные ожидания**. Исходя из вышеизложенного, девальвационные ожидания определяются разницей между текущей доходностью по активу в иностранной валюте и доходностью актива в национальной валюте, достаточно привлекательной, чтобы инвестор выбрал актив в национальной валюте.

Для исследования девальвационных ожиданий в Республике Беларусь в качестве актива автор считает целесообразно и презентативно использовать банковский депозит, учитывая его высокую популярность по сравнению с другими видами активов. В результате в качестве доходности по активам в иностранной и национальной валютах будут выступать соответствующие процентные ставки по депозитам. Поскольку нас интересуют краткосрочные девальвационные ожидания, целесообразно использовать краткосрочные процентные ставки по соответствующему виду депозитного продукта. Также отметим, что значительные девальвационные ожидания обуславливают сохранение «короткого срока» размещаемых средств не-финансового сектора в банковской системе.

Выразим вышеизложенные теоретические рассуждения математически.

1. Инвестор, вкладывая денежные средства в актив (депозит) в национальной валюте, рассчитывает получить по истечении срока депозита следующую сумму (для упрощения будем рассматривать депозит без капитализации процентов):

$$S + S \cdot R_c \cdot n, \quad (1)$$

где S — первоначальная сумма денежных средств инвестора;
 R_r — годовая процентная ставка по депозиту в национальной валюте;
 n — срок депозита, лет.

2. Инвестор, вкладывая денежные средства в актив (депозит) в иностранной валюте, рассчитывает получить по истечении срока депозита следующую сумму (используется курс в единицах национальной валюты за единицу иностранной валюты):

$$\left(\frac{S}{C} + \frac{S}{C} \cdot R_v \cdot n \right) \cdot (a \cdot C + C), \quad (2)$$

где C — валютный курс на момент размещения средств;
 R_v — годовая процентная ставка по депозиту в иностранной валюте;
 a — ожидаемое изменение валютного курса, коэффициент.

3. Исходя из предположения, что депозитный рынок сбалансирован, а процентные ставки по обоим активам сформированы в результате рыночных отношений, суммы, которые ожидают получить инвесторы от вложения в актив в национальной или иностранной валюте, будут равны:

$$S + S \cdot R_r \cdot n = \left(\frac{S}{C} + \frac{S}{C} \cdot R_v \cdot n \right) \cdot (a \cdot C + C). \quad (3)$$

Упростив равенство, определим девальвационные ожидания (a):

$$a = \frac{n \cdot (R_r - R_v)}{1 + R_v \cdot n}. \quad (4)$$

Представляется, что с учетом разнородной валютной структуры депозитов по странам в различные периоды времени вышеизложенные оценки девальвационных ожиданий целесообразно скорректировать на валютную структуру инвестиционных активов. Так, если в структуре депозитов банковского сектора страны преобладают депозиты в национальной валюте, можно предположить, что доходность по депозитам в национальной валюте не только покрывает девальвационные ожидания и доходность по депозиту в иностранной валюте, но и превышает их. Особенно это заметно на примере вновь привлеченных краткосрочных депозитов в Республике Беларусь в период девальваций, когда

спекулятивные действия участников рынка привели к резким изменениям процентных ставок и активному «переливу» вложений из активов в национальной валюте в иностранную и наоборот (рис. 4).



Рисунок 4. Динамика вновь привлеченных краткосрочных депозитов физических лиц в Республике Беларусь за 2006–2019 гг.

Источник: разработка автора на основании данных Национального банка Республики Беларусь

4. Приняв за равновесную валютную структуру депозитов равное соотношение депозитов в национальной и иностранной валютах, скорректируем девальвационные ожидания:

$$a = \frac{n \cdot ((1,5 - D_r) \cdot R_r - (1,5 - D_v) \cdot R_v)}{1 + (1,5 - D_v) \cdot R_v \cdot n}, \quad (5)$$

где D_r — доля депозитов в национальной валюте в общей сумме депозитов;
 D_v — доля депозитов в иностранной валюте в общей сумме депозитов.

Скорректируем формулу с учетом взаимосвязи между долями депозитов в национальной и иностранной валютах ($D_v = 1 - D_r$):

$$a = \frac{n \cdot ((0,5 + D_r) \cdot R_r - (1,5 - D_v) \cdot R_v)}{1 + (1,5 - D_v) \cdot R_v \cdot n}. \quad (6)$$

В случае если мы для упрощения используем данные по краткосрочным депозитам ($n = 1$), то формула будет выглядеть следующим образом:

$$a = \frac{0,5 \cdot R_r + D_v \cdot R_r - 1,5 \cdot R_v + D_v \cdot R_v}{1 + 1,5 \cdot R_v - D_v \cdot R_v}. \quad (7)$$

С учетом того, что курсовые ожидания подвержены частым изменениям, в целях достоверности их оценки важно использовать процентные

ставки именно **по вновь привлеченным** депозитам и их **валютную структуру**.

Девальвационные ожидания в Республике Беларусь, рассчитанные вышеизложенным методом, представлены на рис. 5.



Рисунок 5. Динамика девальвационных ожиданий населения за 2006–2019 гг.

Источник: разработка автора на основании данных Национального банка Республики Беларусь

Можно отметить рост уровня девальвационных ожиданий в Республике Беларусь перед девальвацией 2009 г., сразу после нее, резкий рост после девальваций 2011 г. и 2014 г. При этом уровень девальвационных ожиданий после девальваций 2009 и 2011 гг. соответствовал уровню проведенных девальваций. Такой уровень девальвационных ожиданий определил их значительный вклад в процесс курсообразования, провоцировал дополнительный спрос на иностранную валюту и затруднял проведение монетарной политики. Современный этап развития экономики Республики Беларусь характеризуется умеренным уровнем девальвационных ожиданий, не превышающим 10% в год.

Данная методика может быть полезна для оценки девальвационных ожиданий экономическими агентами, в том числе как фактора напряженности на валютном рынке, при построении сценариев для стресс-тестирования финансовой системы, а также в процессе разработки (реализации) монетарной политики.

Вопрос о выработке конкретных мероприятий по снижению девальвационных ожиданий является дискуссионным и требует активных обоснованных мер со стороны как денежного регулятора, так и других органов регулирования внешнеэкономической деятельности. Представляется, что кроме анализа имеющихся в открытом доступе статистических данных экономические агенты ориентируются на действия именно этих органов.

В частности, исходя из международного опыта, девальвационные ожидания основываются на восприятии экономическими агентами динамики ва-

лютного курса, активности международной торговли, притока/оттока иностранного капитала, выплат по внешнему долгу, изменений в объеме и структуре денежной массы, заявлений официальных лиц. При этом в первую очередь экономическими агентами воспринимаются информационно-разъяснительные мероприятия и уровень транспарентности органов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность.

Литература

1. Бобрович, В.В. Экономико-статистическая оценка состояния валютного рынка / В.В. Бобрович // Банковский вестник. — 2014. — № 4. — С. 42–50.

2. Cole, H. A Self-Fulfilling Model of Mexico's 1994–1995 Debt Crisis / H. Cole, T. Kehoe // Journal of International Economics. — 1996. — Vol. 41. N3–4. PP. 309–330.

3. Obstfeld, M. Models of Currency Crises with Self-Fulfilling Features / M. Obstfeld // European Economic Review. — 1996. — N40. — PP. 1037–1047.

4. Миксюк, А. Изучение связи между процентными ставками и обменным курсом в Беларуси в предположении спекулятивных мотивов экономических агентов / А. Миксюк. — Киев : EERC, 2009. — 53 с.

5. Muth, J. Rational expectations and the theory of price movements / J. Muth // Econometrica. — 1961. — N29. — PP. 315–335.

6. Lucas, R. Expectations and the Neutrality of Money / R. Lucas // Journal of Economic Theory. — 1972. — N4. — PP. 103–124.

7. Агапова, Т. Концепция рациональных ожиданий и эффективность макроэкономической политики / Т. Агапова, С. Серегина // Российский экономический журнал. — 1996. — № 10. — С. 86–93.

8. Автономов, В. «Рыночное поведение»: рациональность и этические аспекты / В. Автономов // МЭиМО. — 1997. — № 12. — С. 6–13.

9. Эрроу, К. Информация и экономическое поведение / К. Эрроу // Вопросы экономики. — 1995. — № 5. — С. 98–107.

10. Миксюк, А. Неокенсианская кривая Филлипса и механизмы регулирования инфляции Национальным банком / А. Миксюк // Банковский вестник. — 2013. — № 15. — С. 26–32.

11. Frankel, J. Using survey data to test standard propositions regarding exchange rate expectations / J. Frankel, K. Froot // American Economic Review. — 1987. — N77. — PP. 133–1533.

12. Takagi, Sh. Exchange Rate Expectations: A Survey of Survey Studies / Sh. Takagi // IMF Working Paper. — 1990. — N90/52. — 36 p.

13. Tanner, E. Deviation from Uncovered Interest Parity: A Global Guide to Where the Action Is / E. Tanner // IMF Working Paper. — 1998. — № 98/117. — 24 p.

Совершенствование механизма привлечения инвестиций в банковскую систему Республики Беларусь

Панков Николай Николаевич,

*исследователь в области экономических наук,
аспирант, преподаватель кафедры менеджмента,
Белорусский национальный технический университет
(г. Минск, Беларусь)*

В статье исследуется совершенствование механизма привлечения инвестиций в банковскую систему Республики Беларусь.

Отмечается, что проблемы повышения эффективности осуществления инвестиционной деятельности коммерческими банками связаны с экономическим ростом, повышением жизненного уровня населения, обеспечением социально-экономической стабильности и экономической безопасности. Рациональная инвестиционная политика также обеспечит и эффективное развитие самого коммерческого банка.

В заключение автор приходит к выводу, что для создания эффективной экономической системы в Республике Беларусь требуется проведение изменений во многих сферах. Особое значение здесь приобретают вопросы взаимодействия с международными организациями. Наиболее перспективным представляется дальнейшее сотрудничество с Европейским банком реконструкции и развития в целях повышения инвестиционной привлекательности страны.

The article examines the improvement of the mechanism of attracting investments in the banking system of the Republic of Belarus.

The article notes that the problems of increasing the efficiency of investment activities by commercial banks are associated with: economic growth, improving the living standards of the population, ensuring socio-economic stability and economic security. A rational investment policy will also ensure the effective development of the commercial bank itself.

The authors comes to the conclusion that the creation of an effective economic system in the Republic of Belarus requires changes in many areas. Cooperation with international organizations is of particular importance here. The most promising is further cooperation with the European Bank for reconstruction and development in order to increase the investment attractiveness of the country.

На современном этапе развития экономики остается актуальной проблема толкования последствий реализации государством той или иной инвестиционной политики [2].

Как и раньше, сегодня национальная инвестиционная политика большинства стран по-прежнему ориентирована на поощрение и либерализацию инвестиций. При этом мерами по либерализации инвестиций выступают решения о приватизации в странах с переходной экономикой.

Одно из новых явлений — усилия, предпринимаемые правительствами, чтобы не допустить изъятия инвестиций иностранными инвесторами. Столкнувшись с последствиями экономических кризисов и неизменно высокой безработицей,

некоторые страны ввели новые требования, касающиеся одобрения планов компаний по перенесению производственной деятельности и сокращению численности работников. Кроме того, проявились новые усилия правительств по предотвращению изъятия инвестиций и содействию их возвращению в страны. Некоторые страны базирования транснациональных компаний начали стимулировать возвращение инвестиций своих транснациональных компаний, размещенных за рубежом.

Инвестиционные стимулы нацелены как на задачи экономического роста, так и на устойчивое развитие. Правительства широко используют стимулы в качестве инструмента политики для при-

влечения инвестиций, несмотря на постоянную критику данных мер как экономически неэффективных и вызывающих нерациональное распределение государственных средств.

Нормотворческая деятельность в области международных инвестиций характеризуется разными тенденциями. С одной стороны, снижение интереса к системе, что отчасти связано с процессами, происходящими в сфере арбитражного разбирательства инвестиционных споров, с другой стороны, активизация и расширение сферы охвата переговоров. Речь идет о переговорах по «мегарегиональным соглашениям» [7].

Согласно результатам последнего обследования, проведенного ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development — Конференция ООН по торговле и развитию) среди агентств по поощрению инвестиций, основной целью инвестиционных стимулов является создание новых рабочих мест, далее следуют передача технологии и поощрение экспорта, тогда как главными целевыми отраслями выступают секторы информационных технологий и деловых услуг, за которыми следуют сельское хозяйство и туризм.

Что же касается непосредственно Республики Беларусь, то надо отметить, что страна обладает высоким потенциалом привлечения прямых иностранных инвестиций и рядом преимуществ, привлекательных для инвесторов. Республику Беларусь отличают социально-политическая стабильность, значительный человеческий потенциал, высокий уровень образования и трудолюбие народа.

Беларусь является членом Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций. Успешно действуют преференциальные режимы для осуществления инвестиций. Одни из них предназначены для содействия развитию регионов страны в целом без привязки к определенным видам деятельности. Это реализовано через особый режим создания компаний в сельской местности и малых городах, институт инвестиционных договоров с Беларусью. Другие нацелены на стимулирование высокотехнологичных и экспортно ориентированных производств. Для этой цели функционируют свободные экономические зоны, Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий камень» и Парк высоких технологий.

Вместе с тем внутренний инвестиционный потенциал экономики Беларуси используется для привлечения инвестиций не в полной мере. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы привлечения внешних инвестиций и по-

вышения инвестиционной привлекательности экономики Республики Беларусь [6].

Инвестиционная деятельность коммерческих банков имеет стратегическое значение не только для конкретно взятого элемента банковского сектора, но и для страны в целом. С решением проблемы повышения эффективности осуществления инвестиционной деятельности коммерческими банками связаны: экономический рост, повышение жизненного уровня населения, обеспечение социально-экономической стабильности и экономической безопасности. Рациональная инвестиционная политика также обеспечит и эффективное развитие самого коммерческого банка.

Участие банковской системы в инвестировании в объекты производственного назначения определено государственной программой. В ближайшие годы необходимо проработать сценарии и механизмы согласованного воздействия конъюнктурной и структурной политики на инвестиционный процесс.

В целом в банковской системе Республики Беларусь можно выделить следующие проблемные аспекты. В течение последних пяти лет кредиты банков были весомым источником финансирования инвестиций. Однако ресурсы, которые можно почерпнуть из этого источника, ограничены размером внутренних накоплений и банковским потенциалом. Выход за его пределы означает новую денежную эмиссию, что отрицательно скажется на общей экономической ситуации.

Ситуацию в инвестиционной сфере в сегменте производственной сферы и обновления основных фондов ухудшала преимущественно социальная ориентация государственных инвестиционных программ. Главной сферой кредитной и бюджетной поддержки стало финансирование инвестиций в жилищное строительство, базирующееся на эмиссионном кредитовании государственных программ в области жилищного строительства.

Задачей исключительной важности является организация эффективного распределения ограниченных бюджетных средств и кредитных ресурсов банков и направление их в технологически прогрессивные и перспективные сферы.

Ощутимое воздействие на развитие инвестиционного кредитования банков окажут характер и темпы структурных преобразований в экономике, повышение степени законодательной защиты прав инвесторов и обеспечение прозрачности информации о финансовом состоянии и структуре собственности организаций, работающих в реальном секторе. Здесь может быть с успе-

хом задействована сформированная Национальным банком система мониторинга финансового положения предприятий на центральном и региональном уровнях. В перспективе стоит предусмотреть возможности информационного обмена с российской базой данных мониторинга.

Важным направлением развития инвестиционных кредитных операций банков могут стать операции кредитования малого и среднего бизнеса. В то же время на степень коммерческого интереса кредитных организаций к таким операциям влияют уровень риска, издержки банков, связанные с необходимостью проработки большого количества кредитных заявок и инвестиционных проектов розничных клиентов, а также объем ресурсов, привлеченных кредитной организацией. Следует предусмотреть систему мер по снижению рисков кредитования малого и среднего бизнеса, включающую предоставление гарантий возмещения убытков банкам, а также совершенствование порядка отнесения на расходы банков резервов на возможные потери по кредитам. Для сокращения проблемной задолженности в портфеле активов банков необходимо обеспечить безусловное выполнение законодательства Республики Беларусь в части возврата кредитов, вплоть до использования процедуры банкротства заемщиков; проработать порядок, в соответствии с которым при неисполнении органами государственного управления гарантий по кредитам банков на сумму неисполненных гарантий банки уменьшают объем налоговых платежей; разработать правила и гарантии невмешательства органов государственного управления и Национального банка в деятельность банков [3].

Чтобы реализовать такие амбициозные планы и решить проблемы привлечения инвестиций, необходимо придерживаться инвестиционной и инновационной моделей экономического роста, предусматривающих:

системную модернизацию производительных сил и производственных отношений. Приоритетной позицией здесь является создание интеграционных производств, холдингов в приоритетных национальных отраслях;

постоянное улучшение инвестиционного климата страны и, как следствие, привлечение иностранных инвесторов;

упрощение административных процедур и законодательной базы для инвесторов.

К комплексу мер, необходимых для формирования в стране экономики инновационного типа, можно отнести три фундаментальных мероприя-

тия: увеличение объемов финансирования и инвестирования НИОКР; активное использование на практике косвенных методов финансовой поддержки инновационных средств; формирование инновационных кластеров с последующим точечным их финансированием со стороны государства и иностранных инвесторов [4].

Развитие цифровых банковских технологий, включая технологии дистанционного банковского обслуживания (мобильный банкинг и интернет-банкинг), является одним из направлений повышения эффективности деятельности банков.

Существует необходимость повысить эффективность деятельности Национального банка Республики Беларусь. Разрешение проблем развития банковской системы возможно на основе формирования и реализации стратегии развития банковской системы, которая рассчитана на долгосрочную перспективу. Для этого Национальный банк Республики Беларусь принял Стратегию институционального развития на 2017–2020 гг., которая впервые определяет миссию, видение и среднесрочную цель институционального развития Национального банка.

Для достижения поставленных целей, которые предусмотрены в Стратегии, сформулирован ряд стратегических инициатив Национального банка на среднесрочную перспективу (рис. 1).

В качестве приоритетных путей и способов институционального развития Национального банка

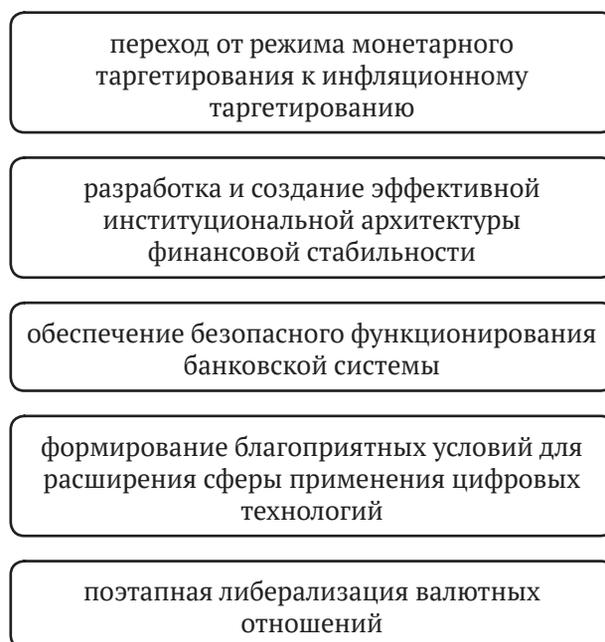


Рисунок 1. Направления развития банковской системы Республики Беларусь

Источник: разработка автора

предопределены гибкость и динамичность, открытость и коммуникативность, сосредоточенность на главных направлениях деятельности, повышение уровня технологичности процессов, профессионализм и компетентность, платежеспособность и финансовая устойчивость, здоровый рабочий климат и прозрачная оценка деятельности [5].

Политика Республики Беларусь направлена на развитие взаимодействия с международными финансовыми организациями. На данный момент Беларусь является членом 55 международных организаций, финансовые вопросы членства в которых обеспечивает Министерство финансов. Данные организации принимают активное участие в финансировании белорусских проектов. В настоящее время вопрос об интеграции в мировое сообщество и улучшении взаимоотношений с международными финансовыми организациями — наиболее актуальный по причине решения проблемы возобновления экономического роста.

Одним из значимых факторов реализации политики Республики Беларусь в векторе международного финансово-экономического сотрудничества является взаимодействие с Европейским банком реконструкции и развития (*далее* — ЕБРР).

В Беларуси ЕБРР поддерживает и развивает ряд направлений:

кредитные и инвестиционные операции;

оказание технической помощи в следующих областях: энергетический комплекс, инфраструктура, структурная перестройка экономики, финансовый и банковский секторы;

поддержка предпринимательства и приватизации;

использование сельскохозяйственных и лесных ресурсов и др.

К основным документам, которые регулируют отношения между Республикой Беларусь и ЕБРР на данный момент, относится Стратегия ЕБРР для Беларуси на 2016–2019 гг.

Среди основных направлений Стратегии — повышение конкурентоспособности реального сектора белорусской экономики. Работа по данному направлению сосредоточена на предприватизационной поддержке организаций финансового и реального секторов экономики.

Вторым значимым направлением деятельности ЕБРР является повышение устойчивости и качества услуг в секторе общественной инфраструктуры. Финансовый институт содействует расширению доли участия частного сектора в оказании общественных инфраструктурных услуг. Банк с использованием своих инвестиций и технической помощи также поддерживает инициативы Правительства, направленные на проведение реформ в муниципальном, транспортном и энергетическом секторах.

Поддержка реформы и развитие в ключевых секторах позволят максимально увеличить потенциальную отдачу от деятельности ЕБРР для дальнейшего прогресса в переходе Беларуси к рыночным принципам и стандартам в экономике. Положительный результат взаимодействия просматривается в улучшении общих условий деятельности частных компаний и оздоровлении инвестиционного климата в целях стимулирования ускоренного притока прямых иностранных инвестиций в Беларусь [1].

В целом основные направления развития отношений Республики Беларусь с Европейским банком реконструкции и развития представлены на рис. 2.

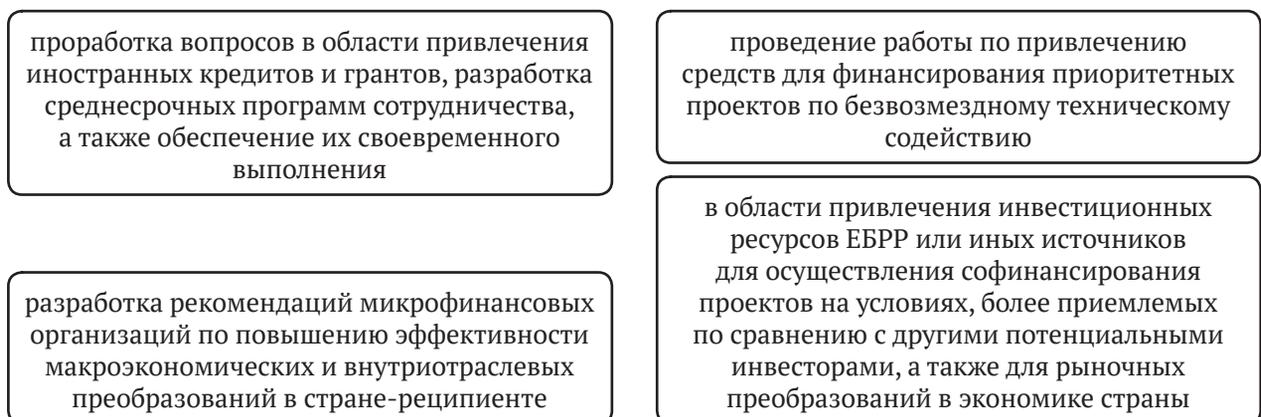


Рисунок 2. Направления взаимодействия Республики Беларусь с Европейским банком реконструкции и развития

Источник: составлено автором на основе [1]

Привлечение иностранных кредитных ресурсов позволяет углубить сотрудничество с международными кредитно-финансовыми организациями, совершенствовать законодательство, внедрять новые процедуры организации торгового сотрудничества, содействует развитию рынка капитала.

Интеграционные процессы в области международного сотрудничества Республики Беларусь предусматривают взаимодействие с ЕБРР в целях развития частного предпринимательства и малого бизнеса; развития проектов в области экологической инфраструктуры; реализации крупных инфраструктурных проектов. Все это должно содействовать успешной интеграции Республики Беларусь в мировую экономику.

Таким образом, для создания эффективной экономической системы в Республике Беларусь требуется проведение изменений во многих сферах. К наиболее значимым проблемам в банковском секторе Республики Беларусь относятся высокий уровень кредитных рисков банков, снижение показателей эффективности деятельности банков в результате увеличения расходов банков для создания специальных резервов, а также невысокая обеспеченность банковского сектора долгосрочными ресурсами. Одним из основных методов решения указанных проблем стало принятие Национальным банком Республики Беларусь Стратегии институционального развития на 2017–2020 гг. Реализация мер, предусмотренных данным документом, позволит уменьшить воздействие негативных внешних факторов на состояние банковской системы, а также будет способствовать развитию банковской деятельности в соответствии с международными стандартами и с учетом экономических интересов страны. Особое значение здесь приобретают вопросы взаимодействия с международными организациями. Наиболее перспективным представляется дальнейшее сотрудничество с Европейским банком реконструкции и развития в целях повышения инвестиционной привлекательности страны.

Литература

1. Болтуть, Г. Европейский банк реконструкции и развития: инвестиционная деятельность в Республике Беларусь / Г. Болтуть // *Банкаўскі веснік*. — 2018. — № 6. — С. 60–65.
2. Гаджимирзаев, З.М. Инвестиционная политика: анализ и объективность выводов / З.М. Гаджимирзаев // *Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова*. — 2007. — № 2. — С. 37–58.
3. Данилович, И.Д. Проблемы инвестиций банков Республики Беларусь / И.Д. Данилович, И.А. Конончук // *Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы* : сб. трудов XII Междунар. науч.-практ. конф. Пинск, 27 апр. 2018 г. / редкол.: К.К. Шебеко [и др.]; Полес. гос. ун-т. — Пинск : ПолесГУ, 2018. — С. 30–32.
4. Ковалевич, А.А. Современные проблемы привлечения иностранных инвестиций в Республике Беларусь и пути их решения / А.А. Ковалевич // *Сборник научных статей студентов, магистрантов, аспирантов* / Белорус. гос. ун-т. — Минск, 2012. — Вып. 8. — С. 252–254.
5. Полтавец, В.С. Проблемы и перспективы развития банковского сектора Республики Беларусь / В.С. Полтавец, Р.О. Сафи // *Скиф. Вопросы студенческой науки*. — 2017. — № 9. — С. 172–177.
6. Рекомендации по итогам круглого стола на тему «Международно-правовая практика работы с иностранными инвесторами и возможности улучшения инвестиционной привлекательности Республики Беларусь» [Электронный ресурс] // Палата представителей Национального собрания Республики Беларусь. — Режим доступа : <http://www.house.gov.by/ru/news-ru/view/rekomendatsii-po-itogam-kruglogo-stolana-temu-mezhdunarodno-pravovaja-praktika-raboty-s-inostrannymi-57933-2018/>. — Дата доступа : 23.08.2019.
7. Ярошенко, А. Ключевые тенденции в национальной инвестиционной политике стран / А. Ярошенко // *Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства* : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. Симферополь, 25 марта 2016 г. / редкол.: З.О. Адаманова (отв. ред.) [и др.]; Крым. инженер.-пед. ун-т. — Симферополь: «ИП Хотеева Л.В.», 2016. — С. 501–502.

Анализ эффективности функционирования банковской системы Республики Беларусь и поступления инвестиций в данную сферу

Панков Николай Николаевич,

*исследователь в области экономических наук,
аспирант, преподаватель кафедры менеджмента,
Белорусский национальный технический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Статья посвящена проблемам привлечения инвестиций в банковскую сферу Республики Беларусь.

Проводится комплексная оценка эффективности функционирования банковского сектора Республики Беларусь. Авторы отмечают, что достаточно острой для экономики страны является проблема снижения ликвидности банковских активов. Чистый поток инвестиционных средств имеет отрицательное значение практически во всех банках Республики Беларусь.

Авторы приходят к выводу, что существует необходимость дальнейшего развития банковской системы для повышения инвестиционной привлекательности, в том числе путем пересмотра имеющейся системы, а именно перехода от концентрации активов в крупных банках к активному развитию малых и средних учреждений.

The article is devoted to current problems of the attracting investment in the banking sector of the Republic of Belarus

The article provides a comprehensive assessment of the effectiveness of the functioning of the banking sector of the Republic of Belarus. The authors note that the problem of reducing the liquidity of banking assets is quite acute for the country's economy. Also, the net flow of investment funds is negative for almost all banks of the Republic of Belarus.

The authors comes to the conclusion that there is a need for further development of the banking system to increase investment attractiveness, including by reviewing the entire existing system, namely, the transition from the concentration of assets in large banks to the active development of small and medium-sized institutions.

В настоящее время формирование новых институтов инвестиционных процессов, соответствующих задачам экономического развития, не менее важно, чем наличие и концентрация конкретных ресурсов. Развитая система институтов, адекватная потребностям общества, может выступить, во-первых, как необходимая форма разрешения противоречия между потребностью в дополнительных инвестиционных ресурсах и ограниченностью их предложения, во-вторых, как основа формирования разнообразных хозяйственных механизмов, способствующих не только аккумуляции необходимых ресурсов, но и их рациональному размещению. Поэтому важность продолжения исследований по проблематике формирования необходимых инсти-

тутов и благоприятной инвестиционной среды очевидна.

Международные валютно-финансовые отношения в рыночных условиях — важный объект и системообразующий фактор экономической глобализации. С постепенным развитием мирохозяйственных отношений инвестиционный капитал как элемент мировой экономики стал проводником и катализатором международного разделения труда и транснационализации бизнеса. Если на первых порах основой интернационализации мирового хозяйства были торговые связи, то на современном этапе именно движение капитала — один из определяющих факторов международных экономических отношений. Объясняется это постепенным преобладанием нематериаль-

ного производства и сферы услуг над традиционными видами производства, которое аккумулирует значительные финансовые ресурсы, и углублением международной экономической интеграции с увеличением субъектов мирового хозяйства, что требует значительного финансового сопровождения рыночных преобразований, реструктуризации и модернизации в странах мира, прежде всего переходного типа.

Для финансовой и социальной стабильности государства всегда была актуальной задача анализа эффективности функционирования банковской системы. Банковская система — важнейшая составляющая часть экономики.

По объему активов банки Беларуси традиционно подразделяются на три группы: крупные (6 банков), доля активов которых превышает 5 % от суммарных активов всего банковского сектора; средние (5 банков), удельный вес активов которых превышает 5 %; малые (13 банков), не вошедшие в первые две группы.

Самые крупные коммерческие банки, следовательно, и большая часть уставного фонда всей банковской системы (около 80 %) в Беларуси принадлежат государству, что создает предпосылки для усиления госрегулирования банковского сектора и напрямую отражается на уровне конкуренции [1].

Одними из самых важных показателей работы банков являются активы и обязательства. Активы банков — это объекты собственности, которые принадлежат банку и имеют определенную денежную оценку. Качество активов, а также то, насколько умело банк управляет ими, влияет на его прибыль. Обязательства банка представляют собой наибольшую, не принадлежащую банку долю ресурсов, которая используется на определенных условиях в качестве финансового источника. Их доля по различным банкам колеблется в пределах 75–90 % финансовых ресурсов. В целом объем активов и обязательств в банковской системе Республики Беларусь приведен на рис. 1.

Согласно полученным данным, с 2015 г. наблюдается ежегодное увеличение объема как активов, так и обязательств. В 2018 г. по сравнению с 2015 г. размер активов увеличился на 15,1 %, а обязательств — на 12,6 %.

Структура активов банковской системы Республики Беларусь на протяжении многих лет сохраняется неизменной: наибольшую долю занимают кредиты клиентам — 55,7 %, из них около 20 % обычно физическим лицам (остальная часть — юридическим). Это подтверждается данными рис. 2.

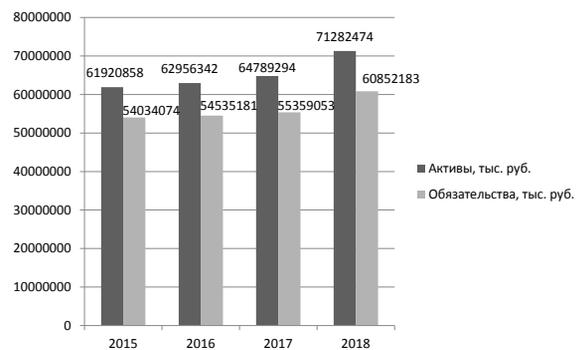


Рисунок 1. Активы и обязательства банков Республики Беларусь

Источник: составлено автором на основе [2]

Наибольшие опасения вызывает ухудшение качества активов банковской системы Республики Беларусь, а именно рост объема и доли проблемных кредитов. К ним относится кредитование юридических лиц, которые позднее признаются убыточными. Большая часть проблемной задолженности приходится на иностранную валюту, так как на фоне высоких ставок по рублевым кредитам заемщики предпочитали брать валютные кредиты, даже не имея валютной выручки. Именно поэтому с 2015 г. в целях снижения инфляции Национальный банк Республики Беларусь инициировал сокращение объемов финансирования государственных программ льготного кредитования. В результате объемы директивного кредитования к концу 2019 г. будут сведены к нулю.

Значимую долю пассивов занимают средства нерезидентов — как в виде размещенных в белорусских банках депозитов, так и в виде выданных белорусским банкам в кредит. Собственных же средств в системе — только седьмая часть, в которой тоже есть деньги нерезидентов в виде вклада в уставный фонд банков. Это подтверждает структура пассивов за 2018 г., представленная на рис. 3.



Рисунок 2. Структура активов банков Республики Беларусь за 2015–2018 гг.

Источник: составлено автором на основе [2]



Рисунок 3. Структура обязательств банков Республики Беларусь в 2018 г.

Источник: составлено автором на основе [3]

Динамика пассивов — такая же, как и динамика активов, поскольку первые являются зеркальным отражением вторых. В 2018 г. в относительном выражении, в процентах к предыдущему периоду, наибольший прирост получился в секторе «средства Национального банка»: Национальный банк добавил ликвидности банковской системе. Хотя абсолютная величина этой «добавки» не очень большая, как и изначальный объем обязательств перед Национальным банком, т. е. здесь имеет место эффект низкой сравнительной базы.

Собственный капитал является источником финансовых ресурсов для банка и выполняет ряд значимых функций. Он помогает нормальному функционированию банка, а также его дальнейшему развитию.

Собственный капитал банка состоит:

из уставного фонда;
резервного фонда;
фонда переоценки статей баланса;
накопленной прибыли.

Также часто в собственный капитал включается и эмиссионный доход.

Данные о собственном капитале банков Республики Беларусь содержатся в табл. 1.

За рассматриваемый период собственный капитал банков вырос на 32,3%. В целом наблюдается рост по всем составляющим, за исключением эмиссионного дохода, который остается постоянным, однако наибольшее значение прироста отмечается в отношении показателя «накопленная прибыль», который в 2018 г. увеличился по сравнению с 2015 г. на 71,4%.

Позицию Республики Беларусь среди стран — участниц ЕАЭС отражает табл. 2.

Среди стран — участниц ЕАЭС положительная разница между активами и обязательствами банков наблюдается только в Российской Федерации. В остальных государствах-членах обязательства банков превышают их активы, однако наибольшая разница — в Республике Беларусь, которая продолжает ежегодно увеличиваться, что свидетельствует о недостаточной ликвидности активов в стране.

Для определения причин данной проблемы рассмотрим распределение активов и обязательств в разрезе основных банков Республики Беларусь подробнее.

В настоящее время функционирует семь банков, удельный вес активов которых превышает 5% от со-

Таблица 1. Динамика и структура собственного капитала банков Республики Беларусь за 2015–2018 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Уставный фонд	4 516 154	4 664 561	5 229 140	5 499 624
Эмиссионный доход	3 449	3 449	3 449	3 449
Резервный фонд	598 323	684 085	673 847	816 754
Фонды переоценки статей баланса	853 951	876 328	880 339	829 037
Накопленная прибыль	1 914 917	2 196 376	2 643 466	3 281 427
Всего, собственный капитал	7 886 794	8 424 799	9 430 241	10 430 291

Источник: составлено автором на основе [2]

Таблица 2. Чистый поток денежных средств от инвестиционной деятельности в странах ЕАЭС, млн долл.

Страна	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Республика Беларусь	-39 106	-41 833	-40 992	-40 823	-41 528
Российская Федерация	185 483	310 105	331 728	211 092	271 988
Республика Казахстан	-33 285	-40 344	-37 933	-45 573	-56 337
Республика Армения	-8897	-7780	-7930	-8369	-8827
Кыргызская Республика	-5126	-5836	-6762	-6930	-7211

Источник: составлено автором на основе [4]

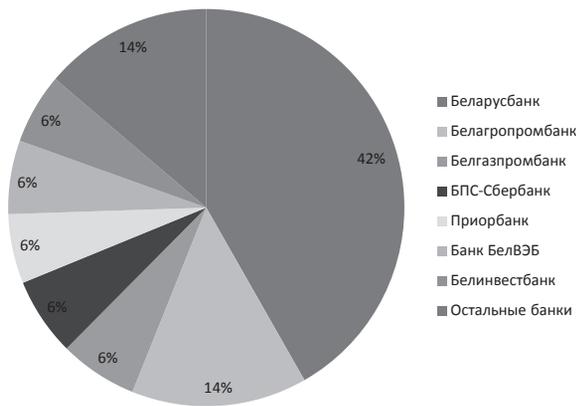


Рисунок 4. Распределение активов банков Республики Беларусь в 2018 г.

Источник: составлено автором на основе [2]

вокупных активов банковского сектора. Всего же на их долю приходится более 86 % всех активов (рис. 4).

Согласно представленным данным, наибольшая часть активов принадлежит АСБ «Беларусбанк» — 42 % от общей суммы, далее следует ОАО «Белгазпромбанк» — 14 %. Все остальные банки имеют примерно одинаковую долю в общем объеме активов — около 6 %.

Что же касается темпов прироста активов, то за первое полугодие 2019 г. положительный результат имеют только банки, представленные на рис. 5. Вторая половина банков имеет отрицательный результат по данному показателю. При этом сокращение активов в оставшихся банках варьирует от 0,17 % в ЗАО «РРБ-Банк» до 5,81 % в ЗАО «БСБ Банк». Однако следует учитывать, что к концу года ситуация может измениться, так как по итогам предыдущих лет большинство банков показывают положительное значение прироста активов.

В денежном выражении наибольший прирост активов в первом полугодии имеет ОАО «Приорбанк» — 24 0813 тыс. руб., а наименьший ЗАО «Идея Банк» — 9107 тыс. руб. Что же касается темпов роста активов, то на первом месте ЗАО «БТА Банк». Его активы за первое полугодие выросли на 28,35 %, далее следуют ОАО «СтатусБанк» и ЗАО «Банк Решение» с приростом на 11,8 и 11,83 % соответственно. Наименьший темп роста у ОАО «Белгазпромбанк», активы которого увеличились только на 0,47 %.

Еще у двенадцати банков Республики Беларусь за первое полугодие 2019 г. наблюдается снижение активов.

Как уже отмечалось, активы и обязательства тесно взаимосвязаны, соответственно, банки, имеющие прирост активов, характеризуются и приростом обязательств, а там, где наблюдалось

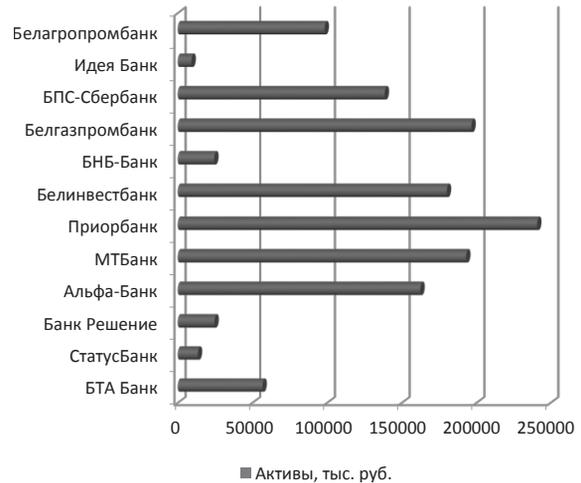


Рисунок 5. Банки, имеющие прирост активов за первое полугодие 2019 г.

Источник: составлено автором на основе [2]

снижение объема активов, отмечается и уменьшение размера обязательств.

Иным образом обстоит дело с собственным капиталом. За первое полугодие 2019 г. наблюдалось сокращение собственного капитала только в пяти банках Республики Беларусь, все остальные показали положительный результат (рис. 6).

За исследуемый период наибольший процент прироста собственного капитала наблюдается в ЗАО «МТБанк» — 17,07 %, а наименьший — в ОАО «Белгазпромбанк» — 0,47 %. Среди банков, в которых имеет место сокращение собственного капитала, наибольший отрицательный результат

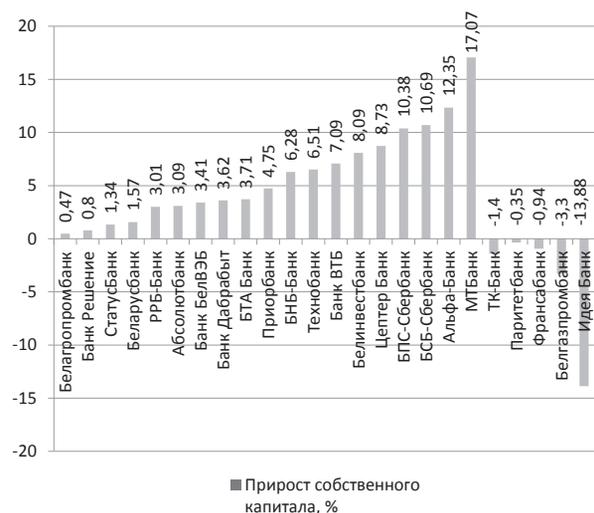


Рисунок 6. Динамика собственного капитала банков Республики Беларусь за первое полугодие 2019 г.

Источник: составлено автором на основе [5]

у ЗАО «Идея Банк», где размер собственного капитала уменьшился на 13,88%.

Самые низкорисковые — инвестиции в банковскую сферу. Еще одним преимуществом инвестирования в банковский сектор является отсутствие налогов на данные инвестиции. Информация о движении средств от инвестиционной деятельности отдельных банков Республики Беларусь приведена в табл. 3.

Большинство банков Республики Беларусь имеют отрицательное значение рассматриваемого показателя, что говорит об активном использовании денежных средств, а не об их накоплении. Основная статья расходов, для которой применяются полученные инвестиции, — приобретение основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов. Исключение среди всех банков составляет ОАО «Приорбанк», в котором за последние три года наблюдается накопление инвестиционных средств за счет погашения ценных бумаг.

Таким образом, за последние годы наблюдается постоянный прирост активов и обязательств банков Республики Беларусь и при этом снижается ликвидность имеющихся активов, что является достаточно значимой проблемой. Продолжает увеличиваться собственный капитал банков, в частности благодаря росту прибыли. В целом в Республике Беларусь действует семь крупных банков, удельный вес активов которых превышает 5% от совокупных активов банковского сектора. Однако наиболее значимым из всех банков является ОАО «Беларусбанк», на долю которого приходится более 40% всего объема активов банковского сектора. В первом полугодии 2019 г. рост активов и обязательств наблюдался у двенадцати банков Республики Беларусь, а в отношении собственного капитала данный показатель оказался выше и составил 76% от общего числа коммерческих банков, функционирующих в стране. Что же касается движения инвестиционных средств в банковской системе, то следует отметить, что большинство бан-

ков активно их используют, и чистый поток данных средств имеет отрицательное значение. Исключением является только ОАО «Приорбанк», в котором за последние три года показатель движения инвестиционных средств имеет положительное значение. Все это свидетельствует о необходимости дальнейшего развития банковской системы для повышения инвестиционной привлекательности.

Литература

1. Шулицкая, К.Б. Состояние и эффективность банковского сектора Республики Беларусь / К.Б. Шулицкая, М.В. Дубатовская // Актуальные проблемы гуманитарного образования : материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. Минск, 19–20 окт. 2017 г. / редкол.: О.А. Воробьева (отв. ред.) [и др.]; Белорус. гос. ун-т. — Минск : Изд. центр БГУ, 2017. — С. 108–116.

2. Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках на 1 июля 2019 года [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. — Режим доступа : <http://www.nbrb.by/system/banks/financialposition/balancesheet>. — Дата доступа : 03.10.2019.

3. Итоги 2018-го. Пассивы банковской системы Беларуси: размер, структура и динамика (инфографика) [Электронный ресурс] // Банки и финансы Беларуси. — Режим доступа : <https://banki24.by/news/3067-itogi-2018-go-passivy>. — Дата доступа : 03.10.2019.

4. World and Regional Tables: Balance of Payments and International Investment Position by Indicator (BPM6) [Electronic resource] // International Monetary Fund. — Mode of access : <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60961513>. — Date of access : 03.10.2019.

5. В каких банках лучше всего открывать вклады, а где — брать кредиты? [Электронный ресурс] // Все банки Беларуси. — Режим доступа : <https://infobank.by/oficialjnyj-rejting-bankov81/>. — Дата доступа : 03.10.2019.

6. Отчет о движении денежных средств на 1 января 2019 года [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. — Режим доступа : <http://www.nbrb.by/system/banks/financialposition/cashflowsreport>. — Дата доступа : 03.10.2019.

Таблица 3. Чистый поток денежных средств, полученных (использованных) от инвестиционной деятельности банков Республики Беларусь за 2014–2018 гг., тыс. руб.

Банк	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Беларусбанк	–42 341	–20 322	–86 233	–66 311	–66 507
Белгруппбанк	–39 387	–49 458	–14 604	–7 456	–45 730
Белгазпромбанк	–24 489	–70 912	–24 218	–29 970	–19 736
БПС–Сбербанк	20 779	14 636	–10 9377	–42 789	–33 252
Приорбанк	–76 050	–23 073	35 800	68 800	44 689
Банк БелВЭБ	–29 758	–40 945	–46 142	–13 126	–27 531
Белинвестбанк	–19 661	–17 380	–11 210	–12 702	–7 307

Источник: составлено автором на основе [6]

Банки развития: особенности деятельности и роль в инвестиционной политике государства

Герасим Олег Чеславович,

*аспирант, магистр экономических наук,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

В данной статье рассмотрены особенности деятельности национальных финансовых институтов развития. Проанализированы характерные особенности инвестиционной деятельности, а также ключевые особенности институтов развития (на примере конкретных зарубежных финансовых институтов и ОАО «Банк развития Республики Беларусь»). Выявлены характерные черты институтов развития, их инвестиционной политики. На основе проведенного исследования автором предлагается развернутое определение финансовых институтов развития. Также в статье уделено внимание определению роли институтов развития в инвестиционной политике государства.

This article describes the features of the national financial institutions of development. The characteristic features of investment activity, as well as key features of development institutions (on the example of specific foreign financial institutions, as well as on the example of JSC "Development Bank of the Republic of Belarus") are analyzed. The characteristic features of development institutions and their investment policy are revealed. Based on the study, the author proposes a detailed definition of financial institutions of development. The article also focuses on the definition of the role of development institutions in the investment policy of the state.

Финансовые институты развития представляют собой субъекты различной организационной формы, объединяющие комплекс услуг, технологий, сервисов, характерных как для банков, так и для небанковских организаций. Точное общепризнанное определение данных организаций, отражающее сущность их деятельности, пока отсутствует, но в первом приближении можно определить банк (корпорацию) развития как государственный или частный банк (корпорацию), занимающийся инвестициями в экономику, долгосрочным кредитованием крупных проектов [1].

Банки развития — это специализированные финансовые институты, обеспечивающие долгосрочное финансирование таких проектов, которые создают значительные позитивные внешние эффекты (экономические и социальные), но при этом не могут быть полностью профинансированы частным сектором [2].

Приведенные определения отчасти схожи с понятием классического коммерческого банка.

Можно выделить следующие отличия деятельности института развития:

является организацией, прямо или косвенно подконтрольной государству;

присуща особая нормативно-правовая база;

активы носят преимущественно долгосрочный характер;

являясь коммерческой организацией, основной целью ставит не прибыль, а долгосрочный экономический эффект на национальном уровне от инвестиционной деятельности в приоритетные отрасли экономики;

содействует повышению конкурентоспособности субъектов малого и среднего бизнеса;

отсутствуют продукты для физических лиц;

долговые обязательства сравнимы с государственными обязательствами (кредитный рейтинг, предоставление гарантий Правительства по обязательствам национального института развития).

Таким образом, можно предложить следующее определение национального финансового института развития: это финансовый институт

(банк, фонд, агентство, корпорация), способствующий реализации государственной социально-экономической политики путем долгосрочного финансирования национально значимых программ и проектов, повышению конкурентоспособности национальной экономики и развитию сектора малого и среднего предпринимательства.

В ряде стран статус подобных организаций закреплён законодательно. Им сопутствует особый механизм регулирования операций, осуществления контроля за их деятельностью [1].

Классификация банков развития по географии функционирования представляет собой национальные (например, Банк развития Японии), региональные (Евразийский банк развития) и международные (Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк) банки развития.

Несмотря на схожие цели функционирования в части долгосрочного финансирования приоритетных отраслей экономики, институты развития могут обладать специализацией, связанной, в частности, с предоставлением экспортного финансирования, а также с финансированием проектов, программ и продуктов, направленных на развитие малого и среднего бизнеса.

Предпосылкой возникновения банков развития (в том числе национальных) можно считать созданный в 1944 г. Международный банк реконструкции и развития, который вскоре стал называться Всемирным банком. Впоследствии из одной организации образовалась группа из пяти тесно связанных между собой учреждений, занимающихся проблемами развития. Первоначально предоставляемые Банком займы помогали восстановлению стран, разоренных Второй мировой войной. Со временем основной акцент сместился с реконструкции на развитие, причем приоритетное внимание уделялось объектам инфраструктуры — плотинам, линиям электропередачи, ирригационным системам и дорогам. С созданием в 1956 г. Международной финансовой корпорации у нашего учреждения появилась возможность кредитовать частные компании и финансовые учреждения в развивающихся странах. А создание в 1960 г. Международной ассоциации развития укрепило решимость наращивать объемы помощи беднейшим странам мира и стало частью постепенного сдвига, выдвигающего искоренение бедности в качестве первоочередной цели Группы Банка. Создание в дальнейшем Многостороннего агентства по инвестиционным гарантиям и Международного центра по урегулированию инвестиционных споров еще более упрочило способность

Группы Банка привлекать глобальные финансовые ресурсы на цели удовлетворения потребностей развивающихся стран [3].

В Российской Федерации до 2007 г. становление институтов развития носило эволюционный характер и состояло в постепенной (и не слишком существенной по бюджетным затратам) отработке отдельных инструментов поддержки инвестиционных и инновационных проектов, преимущественно в рамках содействия малому и среднему предпринимательству. В этот период реализация политики по диверсификации экономики, инновационной политики оставалась на втором плане в деятельности Правительства (а также при распределении бюджетных ресурсов) и сводилась к отдельным экспериментам и разрозненным инициативам [4].

Поворот к интенсивному формированию финансовых институтов развития и существенному расширению их ресурсной базы произошел в России в 2007 г. и был связан с политическим решением использовать часть средств Фонда национального благосостояния (около 300 млрд руб.) для капитализации нескольких институтов развития.

Полагаем, что, вероятно, основной причиной указанного решения могло стать желание достичь определенного компромисса в обстоятельствах, когда усиливается давление тех, кто занимал положительную позицию в отношении существенного увеличения государственных инвестиций в экономику (противников дальнейшего увеличения государственных финансовых резервов), а с другой стороны — системного сопротивления повышению уровня государственных расходов сторонников макроэкономической стабильности. Инвестирование государством части накопленных финансовых ресурсов в финансовые институты развития обосновало связь этих средств с будущим инвестиционным использованием, но при этом не должно было привести к существенному увеличению государственных расходов.

Имея различия как с коммерческими банками, так и между собой по ряду признаков, институты развития, тем не менее, решают взаимосвязанные стратегические задачи финансовой поддержки реального сектора экономики, располагая для этого особыми, в том числе недоступными для коммерческого финансово-банковского сектора, источниками фондирования [6].

В развитых странах со стабильной экономикой банки развития финансируют проекты социального характера, экологические, все проекты,

связанные с внедрением новейших технологий. В странах с быстро развивающейся экономикой банки развития кредитуют конкретные отрасли национальной экономики, которые способствуют росту конкурентоспособности промышленности и ускоренному развитию экономики.

Рассмотрим особенности деятельности финансовых институтов развития на примере конкретных государств: Японии, Китая, Кореи, Канады и Республики Беларусь.

Банк развития Японии был образован в целях реализации приоритетных направлений экономической и социальной политики государства. Деятельность банка сфокусирована на трех основных направлениях:

- повышение общественного благосостояния;
- рациональное использование природных ресурсов;
- создание новых технологий и отраслей.

Миссия банка заключается в содействии экономическому и социальному развитию Японии посредством финансирования проектов, целью которых является:

- устойчивое развитие японской экономики;
- повышение качества жизни населения;
- содействие развитию экономики регионов [7].

Банк развития Китая (далее — БРК) был создан в результате реформирования государственных и коммерческих банков. Банк был образован с целью обеспечить модернизацию социально-экономического развития страны [7].

Миссия БРК состоит в повышении конкурентоспособности экономики Китая и уровня жизни населения страны [7].

Основные сферы деятельности БРК:

- развитие инфраструктуры;
- поддержка базовых отраслей промышленности;
- поддержка новых, современных отраслей экономики, в том числе стимулирование развития и внедрения новых технологий и инноваций;
- содействие сбалансированному развитию регионов, урбанизация сельских территорий;
- международное сотрудничество, поддержка деятельности китайских компаний на внешних рынках.

БРК, будучи ведущим финансовым институтом развития Китая, функционирует в форме государственной акционерной компании, полностью принадлежащей государству. Деятельность банка напрямую подчиняется высшему государственному исполнительному органу Китая — Государственному совету [7].

Корейский банк развития (далее — КБР) был создан в соответствии со специальным законом о Корейском банке развития с целью содействовать модернизации и индустриализации национальной экономики [7].

С момента создания банк является основным финансовым институтом развития Республики Корея. За время своего существования КБР внес значительный вклад в технологическую модернизацию и диверсификацию южнокорейской экономики. За относительно короткий исторический период банк способствовал превращению Республики Корея в динамично развивающуюся новую индустриальную страну.

Среди основных направлений деятельности Группы КБР можно выделить следующие:

- обслуживание корпоративных клиентов;
- инвестиционно-банковские операции;
- международные финансовые операции;
- доверительное управление активами;
- финансовый и инвестиционный консалтинг;
- аналитические исследования [7].

По закону **Канадский банк развития бизнеса** — акционерное общество со 100-процентным государственным участием.

Миссия Канадского банка развития бизнеса состоит в содействии созданию и развитию малых и средних предприятий посредством финансовой поддержки, включая венчурное финансирование и оказание консультационных услуг [7].

Основными финансовыми продуктами и услугами Канадского банка развития бизнеса являются:

- долгосрочное проектное финансирование;
- кредиты на пополнение оборотных средств;
- субординированные кредиты;
- смешанное долговое и долевое финансирование;
- венчурное финансирование;
- прямые и портфельные инвестиции в компании
- высокотехнологичных отраслей;
- долговые финансовые инструменты, гарантированные правительством Канады;
- консультационные услуги [7].

Канадский банк развития бизнеса напрямую осуществляет финансирование МСП, отдавая приоритет предприятиям, занятым в инновационных, наукоемких и ориентированных на экспорт отраслях. В соответствии с законом банк функционирует как коммерческий финансовый институт. Поскольку его основная деятельность приносит прибыль, он не финансируется из го-

сударственного бюджета. При этом Правительство Канады ежегодно получает от банка дивидендные выплаты.

О результатах своей финансовой деятельности Канадский банк развития бизнеса регулярно отчитывается перед Парламентом Канады. Согласно закону деятельность банка курируется министром промышленности Канады [7].

Банк развития Республики Беларусь — специализированный финансовый институт, созданный в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 21 июня 2011 года № 261. Учредителями банка выступили Совет Министров и Национальный банк Республики Беларусь. Банк образован в форме юридического лица и не является классической кредитно-финансовой организацией в определении, установленном Банковским кодексом Республики Беларусь. Соответственно, банк не относится к банкам второго уровня в традиционном понимании этого термина.

Создание ОАО «Банк развития Республики Беларусь» (далее — Банк развития) осуществлялось в тесном сотрудничестве с ведущими международными финансовыми организациями, в частности с Международным валютным фондом и Всемирным банком, и основывается на анализе международной практики функционирования аналогичных институтов [8].

Главной целью деятельности Банка развития является развитие системы финансирования государственных программ и реализация социально значимых инвестиционных проектов [8].

Перед Банком развития поставлены три основные задачи:

финансирование долгосрочных и капиталоемких инвестиционных проектов в рамках реализации государственных программ и мероприятий;

приобретение активов, сформированных другими банками в рамках реализации государственных программ и мероприятий;

предоставление льготных экспортных кредитов для поддержки крупных (свыше 1 млн долл. США) проектов отечественных предприятий-экспортеров [8].

Деятельность Банка развития комплексно регулируется специальным нормативным правовым актом, имеющим силу закона, — Указом Президента Республики Беларусь № 261. Этим документом определено, что в иной части, не урегулированной Указом, к Банку развития может применяться законодательство о банковской деятельности [8].

Некоторые результаты сравнения национальных финансовых институтов развития представлены в табл. 1.

Рассмотрим роль финансовых институтов развития в инвестиционной политике государства на примере Банка развития Республики Беларусь.

Государственная инвестиционная политика — это комплекс мер регулирующего и стимулирующего характера по обеспечению необходимых экономике объемов и структуры инвестиций.

Государственная инвестиционная политика определяет темпы и динамику развития экономики страны, ее конкурентоспособность [1].

Опыт зарубежных стран показывает, что инвестиционная политика, инвестиционные приоритеты коммерческих банков в большинстве случаев не совпадают с приоритетами государственной инвестиционной политики. Качество и структура ресурсной базы большинства коммерческих банков не позволяет им участвовать в финансировании крупных долгосрочных проектов, имеющих общегосударственное значение и не обладающих высокой коммерческой привлекательностью [1].

Таблица 1. Сравнительный анализ национальных банков развития

Страна	Китай	Япония	Южная Корея	Республика Беларусь
Активы, млрд долл. США	2 400,0	147,7	247,0	3,8
Структура собственности, %	Государство — 100	Государство — 100	Государство — 100	Государство — 96,2; через иные юридические лица — 100
Государственные гарантии	Долговые обязательства не гарантируются	Частичная государственная гарантия	Частичная государственная гарантия	Долговые обязательства гарантируются государством
Подотчетность	Государственный совет	Министерство финансов	Комиссия по финансовым услугам	Совет Министров, Национальный банк

Источник: разработка автора на основании [7, 8], финансовой отчетности за 2017 г. (Япония, Южная Корея)

Таблица 2. Основные показатели влияния деятельности ОАО «Банк развития Республики Беларусь» на экономику

Показатель	2017	2018
Активы Банка развития (на конец года), млн руб.	6 444,8	8 177,6
Доля активов в ВВП, %	6,1	6,7
Соотношение активов Банка развития и активов коммерческих банков (на конец года), %	9,7	11,1
Объем финансирования экономики Банком развития (на конец года), млн руб.	1 791,3	2 527,6
Доля в ВВП, %	1,7	2,1

Источник: по данным ОАО «Банк развития Республики Беларусь»

Традиционно банки развития кредитуют приоритетные отрасли экономики государства, определенные миссией банка, его стратегическими целями и нормативными документами, регламентирующими инвестиционную деятельность банка [5].

О существенной роли Банка развития в экономике Республики Беларусь свидетельствуют показатели табл. 2.

Деятельность Банка как национального института развития сфокусирована на финансировании крупных долгосрочных проектов, повышающих экономический потенциал страны и содействующих экономическому росту. Финансирование направлено главным образом на капиталоемкие проекты, такие как строительство инфраструктуры, поддержка агропромышленного комплекса, кредитование которых коммерческими банками сдерживается необходимостью выполнять пруденциальные нормативы.

Выдача инвестиционных кредитов Банком развития увеличилась с 965,5 млн руб. в 2017 г. до 1 491,4 млн руб. в 2018 г., или на 54,5 % (табл. 3).

Поддержка долгосрочных проектов Банком развития приобретает особую значимость в условиях дефицита длинных денег в экономике, что обусловлено отсутствием или слабым развитием финансовых структур в Республике Беларусь, аккумулирующих долгосрочные ресурсы (страховые компании, инвестиционные фонды, пенсионные фонды и др.).

Кроме того, белорусские коммерческие банки осуществляют долгосрочное кредитование преимущественно на срок до 3 лет, тогда как Банк развития финансирует проекты сроком до 15 лет.

За последние 5 лет реализовано более 100 инвестиционных проектов в различных отраслях экономики, в финансировании которых участвовал Банк развития. По отношению к объему долгосрочных кредитов со сроком погашения более 3 лет, выданных юридическим лицам коммерческими банками в 2018 г., инвестиционные кредиты Банка развития составили 27 %.

Значительный вклад Банк развития вносит в развитие такой отрасли, как сельское хозяйство, которая является дотируемой во многих странах мира (рис. 1).

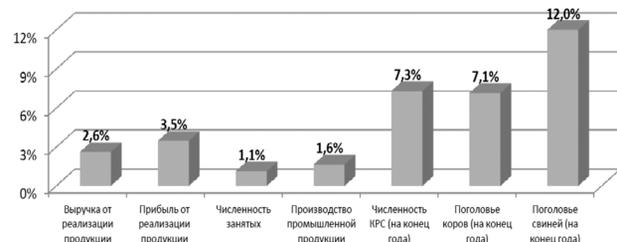


Рисунок 1. Вклад предприятий, использовавших поддержку Банка развития в 2012–2017 гг., в основные показатели экономики Республики Беларусь в 2017 г.

Источник: по данным ОАО «Банк развития Республики Беларусь»

В 2018 г. Банк развития принимал участие в финансировании 6 государственных программ, включенных в перечень государственных программ на 2016–2020 гг., утвержденный постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 февраля 2016 г. № 148. Среди них Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 гг., Государственная программа по развитию

Таблица 3. Инвестиционное кредитование Банка развития

Показатель	2017	2018
Объем выданных Банком развития инвестиционных кредитов, млн руб.	965,5	1 491,4
Доля в инвестициях в основной капитал, %	4,6	6,1
Доля в инвестициях в основной капитал, профинансированных за счет кредитов банков и Банка развития, %	26,2	30,8

Источник: по данным ОАО «Банк развития Республики Беларусь»

и содержанию автомобильных дорог в Республике Беларусь на 2017–2020 гг., Государственная программа развития транспортного комплекса Республики Беларусь на 2016–2020 гг., Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 гг. На финансирование этих программ в 2018 г. Банк развития направил 800,2 млн руб., что составило 4,9% их общего финансирования из всех источников, или 14,4% кредитных ресурсов.

В заключение сделаем вывод, что финансовый институт развития представляет собой организацию (в форме банка, фонда, агентства, иного юридического лица), соответствующую в большей части следующим критериям:

имеет государственную форму собственности (как в соответствии с классификацией согласно местному законодательству, так и путем присутствия государства как мажоритарного акционера; также контроль со стороны государства может осуществляться через иные подчиненные организации, входящие в состав акционеров финансового института развития);

одной из основных целей деятельности является оказание поддержки в реализации социально-экономической и инвестиционной политики государства;

характеризуется отличительными особенностями формирования ресурсной базы, долгосрочная характеристика которых может обеспечиваться в том числе путем привлечения средств из бюджетных источников;

инвестиционные операции по размещению ресурсов носят преимущественно долгосрочный характер;

обладает особым режимом законодательного регулирования, который может быть схож с применяемыми мерами регулирования деятельности банков;

характер деятельности организации во многом направлен на исключение возможностей конкуренции с локальными коммерческими банками.

Инвестиционная деятельность финансового института развития может оказывать следующее

влияние на социально-экономическое развитие государства:

увеличение объемов разработки и выпуска экспортно ориентированной продукции;

создание новых рабочих мест и содействие региональной урбанизации;

постепенное увеличение как уровня производительности труда предприятий, так и уровня доходов занятых в экономике;

рост экологической составляющей производственных циклов.

Литература

1. Исаев, Ю.О. Банки развития как важнейший институт реализации государственной инвестиционной политики / Ю.О. Исаев // *Финансы: Теория и Практика*. — 2006. — № 4.

2. Солнцев, О. Г. Институты развития: анализ и оценка мирового опыта / О.Г. Солнцев, М.Ю. Хромов, Р.Г. Волков // *Проблемы прогнозирования*. — 2009. — № 2.

3. Официальный сайт Всемирного банка. — Режим доступа : <http://www.worldbank.org/en/about/history/>. — Дата доступа : 14.07.2019.

4. Иванов, Д.С. Российские финансовые институты развития: процесс становления и основные проблемы в повышении результативности / Д.С. Иванов, М.Г. Кузык, Ю.В. Симачев // *Российская экономика в 2011 году*. — 2012. — № 33.

5. Спивачевский, П.М. Принципы функционирования и основные направления деятельности многосторонних банков развития / П.М. Спивачевский // *Вестник ОГУ*. — 2011. — № 13 (132).

6. Смирнов, А.Л. Финансовые институты развития и управление инновациями (некоторые актуальные вопросы) / А.Л. Смирнов, И.И. Родионов // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. — 2014. — № 46.

7. Аналитика: зарубежные институты развития [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.vvb.ru/analytics/strman/>. — Дата доступа : 17.07.2019.

8. Информация о деятельности ОАО «Банк развития Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://brrb.by/about/>. — Дата доступа : 28.07.2018.

Подходы и правоприменительная практика Национального банка Республики Беларусь по регулированию малых и средних банков по сравнению с крупными

Доронкевич Виктор Викторович,

*руководитель Представительства АО «Российский экспортный центр» в Республике Беларусь,
Член Наблюдательного Совета, Независимый директор, Председатель Аудиторского Комитета
АСБ «Беларусбанк»
(г. Минск, Беларусь)*

Укрепление и развитие банковской системы всегда находятся в центре внимания государства и общества, так как от их эффективного решения зависит не только состояние банковского сектора и его способность выполнять присущие ему уникальные функции, но и устойчивость и безопасность финансовой системы страны в целом. В статье раскрыты подходы и механизмы государственного регулирования банков.

Annotation: Strengthening and developing the banking system is always in the focus of attention of the state and society, since not only the state of the banking sector, its ability to perform its unique functions, but also the stability and security of the country's financial system as a whole depends on their effective solution. The article discloses approaches and mechanisms of state regulation of banks.

В Республике Беларусь органом банковского надзора является Национальный банк Республики Беларусь (далее — НБ РБ). В 90-х годах XX столетия Республика Беларусь присоединилась к странам, признающим принципы и соблюдающим требования Базельского комитета по надзору за банками. В стране сложилась система банковского надзора, в целом соответствующая мировым стандартам. Она включает в себя:

регистрацию и лицензирование банков и небанковских кредитно-финансовых организаций (далее — НКФО);

осуществление дистанционного надзора на основании отчетности;

осуществление надзора на местах в виде инспекционных проверок;

применение соответствующих мер надзорного реагирования к банкам в случае нарушения ими банковского законодательства, ухудшения их финансового состояния, реорганизации и ликвидации банков;

макропруденциальный надзор, предусматривающий мониторинг состояния банковского сектора в целом.

НБ РБ уделяет большое внимание качеству корпоративного управления в банках, зарегистрированных на территории Республики Беларусь, на всех стадиях надзорного процесса. На стадии создания банка в соответствии с Инструкцией о порядке проведения Национальным банком аттестации и оценки соответствия квалификационным требованиям и требованиям к деловой репутации, утвержденной постановлением Правления НБ РБ от 19.12.2012 г. № 669, НБ РБ предъявляет квалификационные требования и требования к деловой репутации и проводит оценку на соответствие этим требованиям кандидатов на должности руководителя и главного бухгалтера банка или небанковской кредитно-финансовой организации, а также кандидатов на должности членов советов директоров (наблюдательных советов) банков.

В соответствии с Инструкцией о требованиях, предъявляемых к бизнес-плану, стратегическому плану развития банка, открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь», небанковской кредитно-финансовой организации, порядке оценки таких планов,

утвержденной Постановлением Правления НБ РБ от 30.10.2012 г. № 554 (в ред. постановления от 16.01.2019 г. № 30), на стадии государственной регистрации банк обязан указать в бизнес-плане информацию о системе управления банком, системе управления рисками и системе внутреннего контроля банка. Информация о системе управления банком должна содержать описание организационной структуры банка с указанием наименований создаваемых в его составе структурных подразделений, их функций и подчиненности, принципов распределения между ними и их должностными лицами полномочий и ответственности, порядка делегирования полномочий, а также планируемой численности их персонала.

Согласно Инструкции о государственной регистрации банков и небанковских кредитно-финансовых организаций и лицензировании банковской деятельности, утвержденной постановлением Правления Национального банка от 07.12.2012 г. № 640 (в ред. постановления Правления Национального банка от 29.08.2019 г. № 352), право на осуществление вышеуказанных банковских операций предоставляется банку только при условии его устойчивого финансового положения.

Банк начинает свою деятельность с момента своей государственной регистрации и получения лицензии на осуществление банковской деятельности. *Решение о государственной регистрации банка или об отказе в его регистрации может быть принято в срок, не превышающий двух месяцев со дня представления документов, необходимых для государственной регистрации банка.* НБ РБ на основании решения о государственной регистрации банка в течение пяти рабочих дней со дня внесения в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей записи о государственной регистрации банка выдает (ст. 81 БК РБ):

свидетельство о государственной регистрации банка;

документы, подтверждающие постановку на учет в налоговых органах, органах государственной статистики, органах Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, а также в организациях, осуществляющих обязательное страхование.

Государственная регистрация банка не допускается при соблюдении следующих условий (ст. 82 БК НБ):

для государственной регистрации создаваемого банка представлены не все необходимые документы;

в документах, представленных для государственной регистрации создаваемого банка, выявлены недостоверные сведения;

устав банка и (или) иные документы, представленные для его государственной регистрации, не соответствуют законодательству Республики Беларусь;

на момент проведения государственной регистрации уставный фонд банка не сформирован в полном объеме;

установлены факты использования при формировании уставного фонда банка денежных средств или иного имущества, не являющихся собственными средствами учредителей банка, и (или) доходов, полученных преступным путем;

банк, создаваемый в результате реорганизации, не соответствует лицензионным требованиям, установленным настоящим Кодексом;

хотя бы один из учредителей банка или один из его предполагаемых бенефициарных собственников, который станет таковым в отношении не менее пяти процентов акций банка:

имеет непогашенную или неснятую судимость за совершение преступления против собственности и порядка осуществления экономической деятельности;

является общественным объединением, преследующим политические цели;

не соответствует требованиям, установленным Национальным банком.

Учредители банка вправе обратиться в Национальный банк за получением лицензии на осуществление банковской деятельности одновременно с ходатайством о государственной регистрации банка при условии выполнения лицензионных требований, установленных Банковским Кодексом. При наличии оснований для отказа в выдаче лицензии на осуществление банковской деятельности Национальный банк осуществляет государственную регистрацию банка без выдачи такой лицензии.

Лицензии, выданные Национальным банком, учитываются в реестре лицензий на осуществление банковской деятельности.

Одним из важнейших инструментов корпоративного управления деятельности банка является система обязательных экономических нормативов, обязательных для всех банков страны. Они используются НБ РБ для регулирования безопасного поведения коммерческих бан-

ков на финансовом рынке. Обязательные экономические нормативы доводятся до банков и должны ими неукоснительно выполняться. Национальный банк ведет надзор за их выполнением, проводит контрольные проверки в банках по их соблюдению. Контроль соблюдения банками экономических нормативов осуществляется на основании отчетности, представляемой банками в соответствии с нормативными правовыми актами Национального банка, а также в ходе проверок банков.

НБ РБ вправе на основе мотивированного суждения о деятельности банка изменять для этого банка отдельные нормативы безопасного функционирования. НБ РБ должен информировать банки о предстоящем изменении нормативов безопасного функционирования и методик расчета не позднее, чем за один месяц до введения их в действие.

Одним из основных пруденциальных требований, предъявляемых Национальным банком к банкам в целях поддержания стабильности и устойчивости банковской системы Беларуси, является обязательное выполнение банками ряда экономических нормативов, в том числе нормативов достаточности капитала, ликвидности, ограничения крупных рисков и ряда других.

Национальному банку предоставлено право устанавливать конкретные значения экономических нормативов, определять методику расчета показателей, используемых для оценки их выполнения, устанавливать, в случае необходимости, дополнительные экономические нормативы. Контроль соблюдения банками экономических нормативов осуществляется на основании отчетности, представляемой банками в соответствии с нормативными правовыми актами Национального банка, а также в ходе проверок банков.

Перечень обязательных экономических нормативов и основные принципы расчета показателей, характеризующих их выполнение, установлены Банковским кодексом и Инструкцией о нормах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, утвержденной постановлением Правления НБ РБ от 28.09.2006 г. № 137 (в ред. постановления от 28.01.2019 г. № 47):

минимальный размер уставного фонда для вновь создаваемого (реорганизованного) банка;

предельный размер имущественных вкладов (вкладов в неденежной форме) в уставном фонде банка, но не более двадцати процентов размера этого фонда;

минимальный размер нормативного капитала для действующего банка;

нормативы ликвидности банка;

нормативы достаточности нормативного капитала банка;

нормативы ограничения кредитных рисков;

нормативы ограничения валютного риска;

нормативы участия банка в уставных фондах других коммерческих организаций;

иные нормативы, необходимые для ограничения рисков банковской деятельности и защиты интересов вкладчиков и иных кредиторов.

В соответствии с требованиями Basel III, а также в соответствии с БК РБ и Инструкцией о порядке определения системно значимых банков, небанковских кредитно-финансовых организаций, утвержденной постановлением Правления НБ РБ от 18.05.2017 г. № 180, раз в год в стране утверждается перечень системно значимых банков и НКФО 1 и 2 уровней. К числу системно значимых банки относятся по следующим показателям:

масштаб деятельности банка, который зависит от доли суммы рискованных требований и обязательств, учитываемых на счетах банка, в совокупном объеме рискованных требований и обязательств всех банков, и от доли нормативного капитала банка в совокупном объеме нормативного капитала банков;

взаимосвязанность банка с банками-резидентами, зависит от доли средств, размещенных банком в других банках, в совокупном объеме средств, размещенных банками в других банках, и от доли средств, привлеченных банком от других банков, в совокупном объеме средств, привлеченных от других банков;

значимость банка для экономики, зависит от доли средств, привлеченных банком от юридических и физических лиц, в общем объеме средств, привлеченных всеми банками от юридических и физических лиц, и от доли кредитов, выданных банком юридическим и физическим лицам в общем объеме выданных всеми банками кредитов;

взаимосвязанность банка с нерезидентами, зависит от доли требований банка к нерезидентам в общем объеме требований банков к нерезидентам и от доли средств, привлеченных банком от нерезидентов, в общем объеме средств, привлеченных банками от нерезидентов.

С 01.01.2019 г. по 31.12.2019 г. постановлением Правления НБ РБ от 21.11.2018 г. № 542 утвержден следующий перечень системно значимых банков (табл. 1).

Таблица 1. Значение размеров нормативного капитала банка, НКФО, определенное с учетом буфера системной значимости

Организация	Норматив	Группа значимости	Наименование	Дата	
				01.01.2018	01.01.2019
Банк	норматив достаточности основного капитала I уровня с учетом консервационного буфера, контрциклического буфера и буфера системной значимости	I	ОАО «АСБ Беларусбанк» ОАО «Белагропромбанк» ОАО «Белгазпромбанк» ОАО «БПС-Сбербанк» ОАО «Банк БелВЭБ» ОАО «Приорбанк» ОАО «Белинвестбанк»	от 7,125 % до 9,625 %	от 8,5 % до 11 %
		II	ЗАО «Альфа-Банк» ЗАО «МТБанк» ЗАО «Банк ВТБ (Беларусь)» ОАО «Банк Москва-Минск» ОАО «Технобанк» ОАО «Паритетбанк»	от 6,875 % до 9,375 %	от 8 % до 10,5 %
НКФО	норматив достаточности основного капитала I уровня с учетом консервационного буфера и буфера системной значимости	I		7,125 %	8,5 %
		II		6,875 %	8 %

Источник: разработка автора

В целях выполнения надзорных функций Национальный банк вправе запрашивать и получать информацию о финансовом положении и деловой репутации учредителей, акционеров и иных бенефициарных собственников банка, НКФО в случае владения или приобретения ими пяти и более процентов акций банка. Полученная в порядке банковского надзора информация не подлежит разглашению, за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами Республики Беларусь.

Национальный банк в целях выявления ситуаций, угрожающих интересам вкладчиков и кредиторов, осуществляет анализ деятельности банков. В случае выявления таких ситуаций Национальный банк вправе применить меры воздействия, предусмотренные Банковским кодексом.

Для повышения эффективности деятельности банков Национальным банком разработаны требования и рекомендации по организации корпоративного управления, управления рисками и внутреннего контроля в банках, НКФО, банковских группах и банковских холдингах.

Действующий в Национальном банке на постоянной основе Комитет по обеспечению стабильности банковской системы, председателем которого является Председатель Правления Национального банка, обеспечивает выработку оптимальных управленческих решений по актуальным вопросам корпоративного управления. Комиссия

по оценке финансовой устойчивости банковской системы, возглавляемая первым заместителем Председателя Правления НБ РБ, курирующим вопросы корпоративного управления, осуществляет рассмотрение методологических и методических подходов к анализу состояния банковского сектора и разработке систем раннего предупреждения кризисных явлений в банковском секторе, а также ключевых тенденций в экономике и денежно-кредитной сфере и их значимости для обеспечения финансовой устойчивости банков.

В целях обсуждения различных вопросов и тенденций, касающихся финансовой стабильности, выработки мер, направленных на ее поддержание, а также координации информационного взаимодействия заключен Меморандум о взаимопонимании между Национальным банком Республики Беларусь, Министерством финансов, Министерством экономики и Агентством по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц в сфере обеспечения финансовой стабильности. Руководящими принципами Меморандума являются четкое разделение ответственности между подписавшими его сторонами в сфере обеспечения финансовой стабильности, определение сфер и ситуаций пересечения компетенций, организация эффективного межведомственного обмена информацией, а также координация работы на основе создания постоянно действующего консультативного органа — межве-

домственного Комитета по финансовой стабильности, который состоит из руководителей высшего уровня участников Меморандума и возглавляется Председателем Правления НБ РБ.

НБ РБ также является членом Группы банковских надзорщиков стран Центральной и Восточной Европы (BSCEE), в состав которой входят органы банковского надзора 22 государств. Основными целями Группы банковских надзорщиков стран Центральной и Восточной Европы являются поддержание тесного сотрудничества между надзорными органами стран ЦВЕ; оказание помощи в проведении исследований, выполнении образовательных программ и осуществлении других мероприятий, связанных с функциями своих членов; обеспечение возможности обмена опытом в области методологии и практики банковского надзора и иной актуальной информацией.

Корпоративное управление коммерческим банком направлено на реализацию целей и стратегии развития банка, включая обеспечение его финансовой надежности и способности к долговременному существованию в качестве прибыльной финансовой организации. Для этих целей разрабатывается ряд локальных нормативных актов, в частности Кодекс корпоративного управления.

Основными задачами корпоративного управления коммерческим банком в Республике Беларусь являются:

определение стратегических целей и задач банка, путей их достижения и осуществления контроля реализации;

установление порядка образования и объема полномочий органов управления, а также порядка осуществления текущего руководства деятельностью банка, адекватно определенным стратегическим целям и задачам банка, объему и сложности осуществляемых операций, а также риск-профилю банка;

достижение баланса интересов акционеров, членов Наблюдательного Совета и Правления банка и иных заинтересованных лиц;

обеспечение гарантированного уровня вознаграждения, соответствующего заявленному уровню стимулирования труда, вкладу работника в достижение стратегических целей банка, решение оперативно-тактических задач и эффективное осуществление бизнес-процессов;

организация управления конфликтом интересов в деятельности банка, включая комплекс мер по недопущению, выявлению, исключению конфликта интересов, а также условий его возникновения;

обеспечение соблюдения законодательства Республики Беларусь, локальных нормативных актов банка.

Управление банком осуществляется в порядке, предусмотренном законодательством Республики Беларусь и Уставом банка, иными локальными нормативными актами банка. Как правило, органами управления банка в соответствии с его Уставом являются: Общее собрание акционеров, Наблюдательный Совет, Правление.

Общее собрание акционеров является высшим органом управления банка, участвуя в котором акционер реализует принадлежащее ему право на участие в управлении Банком. В целях надлежащего соблюдения прав акционеров на участие в Общем собрании акционеров банк организует его проведение таким образом, чтобы обеспечить: своевременное уведомление акционеров о проведении Общего собрания;

предоставление акционерам информации по вопросам повестки дня;

выбор места, даты и времени проведения Общего собрания (осуществляется таким образом, чтобы предоставить акционерам реальную и необременительную возможность принять в нем участие).

При этом коммерческий банк обеспечивает следующие условия (рис. 1).

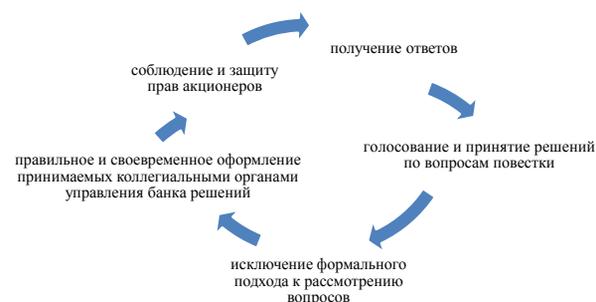


Рисунок 1. Условия корпоративного управления в банках Республики Беларусь при работе с акционерами

Источник: разработка автора

Банковской практикой, а также в целях предупреждения возможных стрессовых ситуаций в белорусских банках, связанных с недостаточно профессиональными управленческими действиями, статьей 109¹ БК РБ установлены требования в области управления банком. Философия требований заключается в переходе от обезличенно-размытой ответственности по принципу «все руководители всех уровней управления банком отвечают за все» к персонифицированной ответственности по принципу «все отвечают органы управления банком». Соответственно, НБ РБ отказался

от установления квалификационных требований и требований к деловой репутации к руководителям среднего звена, делегировав эти полномочия банкам, которые теперь в соответствии с БК РБ обязаны устанавливать квалификационные требования и требования к деловой репутации для руководителей филиалов, структурных подразделений, службы внутреннего аудита, должностного лица, ответственного за управление рисками в банке, и должностного лица, ответственного за внутренний контроль в банке. В то же время БК РБ установлены требования не только для руководителя и главного бухгалтера банка и их заместителей, но также для членов коллегиального исполнительного органа, что наглядно представлено в табл. 2.

Руководствуясь интересами акционеров, кредиторов, клиентов, деловых партнеров и контрагентов, банк осуществляет раскрытие информации. Основные принципы раскрытия информации о банке отражены на рис. 2.

Одним из важнейших атрибутов деятельности современного банка является повышение публичности и открытости его деятельности, увеличение инвестиционной привлекательности, налаживание широких деловых связей с общественностью. Важную роль в реализации данных процессов играет формируемый в белорусской банковской системе институт независимых директоров. Независимый директор в банке — сторонний эксперт; формально не входящий в число высших менеджеров кредитной организации и не имеющий личного интереса в этом бизнесе (акции, высокий

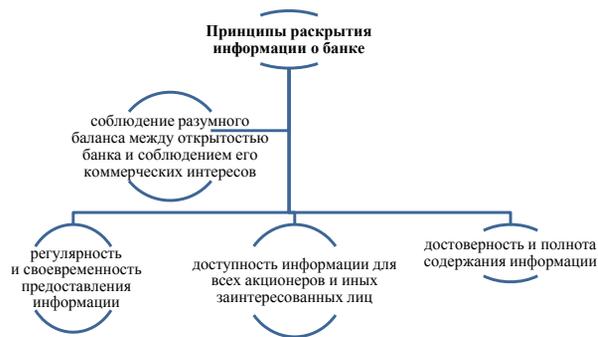


Рисунок 2. Принципы раскрытия информации о банках Республики Беларусь

Источник: разработка автора

уровень вознаграждения, опционы, премии и пр.). Независимый директор действует от имени всех акционеров банка (в том числе и миноритарных), в рамках своей компетенции защищает их права и законные интересы, способствует установлению конструктивного диалога между акционерами и исполнительным органом банка.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в Республике Беларусь уделяется особое внимание банковскому регулированию посредством корпоративного управления, которое включает в себя взаимодействие акционеров, Наблюдательного Совета, Правления, Ревизионной комиссии, персонала, клиентов и других заинтересованных лиц и направлено на общее руководство деятельностью банка.

Практика использования корпоративного управления основана на Принципах корпоративного управления, согласованных странами —

Таблица 2. Квалификационные требования

Лица, на которые направлены требования	Квалификационные требования
для руководителя банка	наличие высшего образования, стажа работы не менее 3 лет на руководящих должностях в банке, небанковской кредитно-финансовой организации, международных финансовых организациях, Национальном банке и (или) аудиторских организациях, осуществляющих аудиторскую деятельность в банках, НКФО, достаточных теоретических и практических знаний
для заместителя руководителя банка, члена коллегиального исполнительного органа банка	аналогичные требования, кроме стажа работы, который должен составлять не менее 2 лет
для главного бухгалтера банка	наличие высшего образования, специальной подготовки в области международных стандартов финансовой отчетности, стажа работы не менее 3 лет на руководящих должностях в банке, НКФО и (или) Национальном банке в области бухгалтерского учета и отчетности, внутреннего аудита либо в качестве аудитора в аудиторской организации или аудитора — индивидуального предпринимателя, осуществляющих аудиторскую деятельность в банках, НКФО, а также наличие достаточных теоретических и практических знаний
для заместителя главного бухгалтера банка	аналогичные требования, кроме стажа работы, который должен составлять не менее 2 лет

Источник: разработка автора

членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору «Совершенствование корпоративного управления в кредитных организациях», Законе Республики Беларусь от 09.12.1992 г. «О хозяйственных обществах», БК РБ, нормативных правовых актах НБ РБ, локальных нормативных актах банка.

Литература

1. Банковский кодекс Республики Беларусь, принятый Законом Республики Беларусь от 25.10.2000 г. № 441-З (в ред. Закона от 17.07.2018 г. № 133-З).

2. Инструкция о порядке проведения Национальным банком аттестации и оценки соответствия квалификационным требованиям и требованиям к деловой репутации, утвержденная постановлением Правления Национального банка от 19.12.2012 г. № 669.

3. Инструкция о требованиях, предъявляемых к бизнес-плану, стратегическому плану развития банка, открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь», небанковской кредитно-финансовой

организации, порядке оценки таких планов, утвержденная Постановлением Правления НБ РБ от 30.10.2012 г. № 554 (в ред. постановления от 16.01.2019 г. № 30).

4. Инструкция о государственной регистрации банков и небанковских кредитно-финансовых организаций и лицензировании банковской деятельности, утвержденная постановлением Правления Национального банка от 07.12.2012 г. № 640 (в ред. постановления Правления Национального банка от 29.08.2019 г. № 352).

5. Инструкция о нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, утвержденная постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 28.09.2006 г. № 137 (в ред. постановления от 28.01.2019 г. № 47).

6. Инструкция о порядке определения системно значимых банков, небанковских кредитно-финансовых организаций, утвержденная постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 18.05.2017 г. № 180.

7. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 21.11.2018 г. № 542.

Роль и место малых и средних банков в развитии банковской системы Республики Беларусь

Доронкевич Герман Андреевич,

студент,

*Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Банки составляют неотъемлемую черту современного денежного хозяйства, их деятельность тесно связана с потребностями воспроизводства. Находясь в центре экономической жизни, обслуживая интересы производителей, банки опосредуют связи между промышленностью и торговлей, сельским хозяйством и населением. Банки — это атрибут не отдельно взятого экономического региона или какой-либо одной страны, сфера их деятельности не имеет ни географических, ни национальных границ, это планетарное явление, обладающее колоссальной финансовой мощью, значительным денежным капиталом.

Banks are an integral feature of modern monetary economy, their activities are closely related to the needs of reproduction. Being at the center of economic life, serving the interests of producers, banks mediate the links between industry and trade, agriculture and the public. Banks are an attribute of a single economic region or any one country, their sphere of activity has no geographical or national borders, it is a planetary phenomenon that has tremendous financial power and significant monetary capital.

Коммерческие банки — основное звено банковской системы. Современный коммерческий банк — это организация, созданная для привлечения денежных средств и размещения их от своего имени на условиях возвратности, платности и срочности.

Коммерческие банки выполняют практически все виды банковских операций. Исторически сложившимися функциями коммерческих банков являются прием вкладов на текущие счета, краткосрочное кредитование промышленных и торговых предприятий, осуществление расчетов между ними. В современных условиях коммерческим банкам удалось существенно расширить прием срочных и сберегательных вкладов, средне- и долгосрочное кредитование, создать систему кредитования населения (потребительского кредита).

Роль банков в рыночной экономике определяется совокупностью функций, возложенных на них. Не акцентируя различие между центральным и коммерческими банками, можно считать, что у них две комплексные функции:

обеспечение субъектов экономики денежными средствами, необходимыми для:

а) текущих расчетов (деньги как средства предоплаты, средства обращения, средства платежа, средства для выполнения налоговых и иных обязательств);

б) развития экономики (денежные кредиты и прямые инвестиции в форме приобретения паев или акций хозяйствующих субъектов, включая государственные, а также их облигаций и иных ценных бумаг).

С этой точки зрения аккумулятивное функционирование банками временно свободных денежных ресурсов предстает не как функция (цель, задача), а как необходимый (для коммерческих банков — единственно возможный) способ ее выполнения.

Эта первая функция банков позволяет рассматривать их как посреднические организации, имея в виду финансовое посредничество (банки выступают в качестве связующего звена между хозяйствующими агентами в экономике страны).

Критерием посредничества является выгода для обеих сторон сделки. При этом плата за отданные и полученные займы средства формируется под влиянием спроса и предложения заемных средств. Наличие посредника в лице банка

сокращает риск невозврата средств; повышает эффективность расчетов в связи со специализацией банков на подобного рода операциях и снижением по этой причине издержек обращения. То есть в банковской системе происходит создание ссудного капитала, движение которого осуществляется из одних отраслей экономики и сфер деятельности в другие, с более высокой рентабельностью.

Как финансовые посредники коммерческие банки, в частности:

концентрируют у себя финансовые (денежные) средства большинства участников хозяйственного оборота, объединяя временно свободные разрозненные суммы, в том числе мелкие, принадлежащие предприятиям, организациям, учреждениям, физическим лицам, в общие денежные фонды, которые уже в силу своих значительных размеров представляют весьма серьезный экономический ресурс, для развития экономики;

опосредуют расчеты и платежи по большинству хозяйственных сделок, которые заключают между собой субъекты экономики, без чего был бы практически невозможен нормальный товарооборот в обществе. Тем самым банки позволяют указанным субъектам экономить на так называемых транзакционных издержках (затраты на заключение и проведение сделок), минимизировать предпринимательские и иные финансовые риски;

проводят налоговые и иные обязательные платежи своих клиентов за их счет, стараясь оптимизировать такие платежи;

обеспечивают сохранность и даже приращение (начисление процентов, конвертация в более доходные валюты) сумм, доверенных им клиентами;

обеспечивают перевод наличных денег в безналичные и, наоборот, своевременно снабжают клиентов необходимой наличностью;

на основании специальных договоров управляют на доверительных началах деньгами и иным имуществом отдельных клиентов в их интересах или в интересах указанных ими лиц;

проводят валютно-обменные операции;

оказывая клиентам перечисленные выше услуги, банки тем самым проводят в жизнь денежную политику Центрального банка, а тем самым — экономическую политику государства;

способствуют стабилизации денежного обращения в стране;

формируют денежное предложение, в том числе предложение ресурсов для инвестиций;

являются как бы проводниками или даже «проводырями» в рыночной экономике для других

участников рынка — производственных предприятий, организаций торговли, небанковского финансового сектора и населения;

направляют собираемые средства в наиболее перспективные отрасли экономики (разнообразные формы кредитования кредитоспособных заемщиков);

часть собственных средств в пределах разрешенных нормативов непосредственно или через свои дочерние компании вкладывают в уставные капиталы некредитных предприятий и организаций в целях совместного с ними хозяйствования и получения соответствующих дивидендов. В этом случае банки не могут рассматриваться как посреднические организации.

Вторую функцию банков можно объяснить следующим образом. Сфера действия банков и иных кредитных организаций — это сфера (часть сферы) нематериального производства, где полезный труд воплощается в особом результате, имеющем, как правило, собственную стоимость, где вырабатываются особые продукты — услуги. У материального производства в принципе нет иной функции кроме производства материальных благ. Равным образом функцией нематериального производства является производство (оказание) услуг. В этом смысле банки и иные кредитные организации производят уникальную продукцию — банковские или денежные (финансовые) технологии, без которых не может обойтись ни один субъект хозяйствования и которые бесконечно разнообразны в банках, даже когда проводятся стандартные, казалось бы, операции. Во всех случаях банковского производства речь идет о различных сочетаниях условий, правил, процедур, работ, регламентов взаимодействия, каждый раз составляющих единый технологический процесс обслуживания клиента. Вторая функция банков как раз и состоит в обеспечении субъектов экономики специфически банковскими продуктами (технологиями работы с денежными средствами).

В настоящее время в Республике Беларусь сформирована двухуровневая банковская система: Национальный банк и коммерческие банки и небанковские финансово-кредитные учреждения. Отличительной чертой белорусской модели национальной экономики является преобладающая доля государственной собственности, что обусловило высокий уровень государственного регулирования всех сфер деятельности. Основная нагрузка пришлась на банковский сектор в рамках кредитования под низкие процентные ставки государственных программ, приори-

Таблица 1. Структура банков Республики Беларусь по форме собственности и крупности по состоянию на 1 июля 2019 г.

Форма собственности	Банки Республики Беларусь		
	Крупные банки	Средние банки	Малые банки
Государственные	ОАО «АСБ Беларусбанк» ОАО «Белинвестбанк» ОАО «Белагропромбанк»	ОАО «Банк Дабрабыт»	ОАО «Паритетбанк»
Иностранные	ОАО «Банк БелВЭБ» ОАО «БПС-Сбербанк» «Приорбанк» ОАО ОАО «Белгазпромбанк»	ЗАО «Альфа-Банк» ЗАО «Банк ВТБ» (Беларусь) ЗАО «ТК Банк»	ОАО «БНБ-Банк» ЗАО «Идея Банк» ЗАО «БСБ Банк» ЗАО «Банк Решение» ЗАО «БТА Банк» «Франсабанк» ОАО ЗАО «Цептер Банк»
Частные	–	ЗАО «МТБанк» ОАО «Технобанк»	ЗАО «РРБ-Банк» ЗАО «Абсолютбанк» ОАО «СтатусБанк»
Итого	7	6	11

Источник: разработка автора

тетных с точки зрения государства (сельскохозяйственная и строительная сфера — для модернизации и осуществления текущей деятельности, население — для получения дешевых жилищных кредитов). По оценкам МВФ, в конце 2009 г. около 48 % всех выданных кредитов пришлось на кредиты по госпрограммам. Кроме того, в ряде случаев реальному сектору выдавались кредиты по ставкам ниже рыночных за счет субсидирования их государством.

В 2011 г. сложившаяся ситуация привела к ухудшению состояния банковского сектора, что проявилось в снижении нормативного капитала, оттоках вкладов, ухудшении финансового состояния большого числа заемщиков и повышении стоимости заемных ресурсов Национального банка на фоне ужесточения денежной политики, что повлекло за собой рост процентных ставок по банковским операциям.

На 1 июля 2019 г. в Республике Беларусь зарегистрировано 24 банка, из них 3 банка находятся в стадии банкротства или ликвидации (ЗАО «Дельта Банк», ЗАО «БИТ-Банк», ЗАО «Евробанк»), и 3 небанковские кредитно-финансовые организации. Структура банковской системы Республики Беларусь приведена в табл. 1.

По состоянию на 1 июля 2019 г. крупнейшие банки распределились поровну среди государственных и иностранных банков, среди средних и малых преобладают иностранные банки — 50 % ЗАО «Альфа-Банк», ЗАО «Банк ВТБ» (Беларусь), ЗАО «ТК Банк» и 66,7 % (ОАО «БНБ-Банк», ЗАО «Идея Банк», ЗАО «БСБ Банк», ЗАО «Банк Решение», ЗАО «БТА Банк», «Франсабанк» ОАО, ЗАО «Цептер Банк») соответственно.

С 2018 г. в соответствии с Basel III внедрено разделение банков на 2 группы значимости. На 2019 год системообразующими банками, согласно постановлению правления Национального банка Республики Беларусь, являются:

1. *Группа значимости I:*

ОАО «Сбергательный банк «Беларусбанк»;

ОАО «Белагропромбанк»;

ОАО «БПС-Сбербанк»;

ОАО «Белорусский банк развития и реконструкции «Белинвестбанк»;

ОАО «Приорбанк»;

ОАО «Белвнешэкономбанк»;

Совместное белорусско-российское ОАО «Белгазпромбанк».

2. *Группа значимости II:*

ЗАО Банк ВТБ (Беларусь);

ЗАО «Альфа-Банк»;

ОАО «Дабрабыт» (до января 2019 г. «Банк Москва-Минск»);

ЗАО «Минский транзитный банк»;

ОАО «Технобанк»;

ЗАО «Банк торговый капитал».

Основной капитал сконцентрирован у государственных банков, реализующих свою политику в соответствии с государственными интересами (табл. 2).

На 1 января 2019 г., как видно из табл. 2, два банка (ОАО АСБ «Беларусбанк» и ОАО «Белагропромбанк») занимают суммарно около 75 % в общем объеме уставного капитала банков Республики Беларусь. Что касается суммарной прибыли, то ее динамика за 2017–2018 гг. составила около 126 %, увеличившись с 872 млн руб. до 1095,2 млн руб. Это в первую очередь связано

Таблица 2. Уставные фонды системообразующих банков (I и II групп значимости) Республики Беларусь на 1 января 2019 г.

Банк	Уставный фонд, млн руб.	Удельный вес, %
ОАО «АСБ Беларусбанк»	2669,1	51,0
ОАО «Белагропромбанк»	1238,4	23,7
ОАО «БПС-Сбербанк»	73,6	1,4
ОАО «Белинвестбанк»	231,4	4,4
«Приорбанк» ОАО	86,2	1,6
ОАО «Банк БелВЭБ»	117,4	2,2
ОАО «Белгазпромбанк»	189,4	3,6
ЗАО «Банк ВТБ» (Беларусь)	78,0	1,5
ЗАО «Альфа-Банк»	869	1,7
ОАО «Банк Дабрабыт»	7,6	0,1
ЗАО «МТБанк»	12,3	0,2
ОАО «Технобанк»	11,5	0,2
Итого	5229,1	100

Источник: разработка автора

с ростом кредитования населения, в том числе за счет внедрения основными бакарами страны карт-рассрочек, а также увеличением доступности так называемого розничного лизинга, который заменил кредитование на месте (т.е. на территории розничных магазинов).

Банковский сектор Республики Беларусь отличается высокой степенью монополизации. На 1 января 2019 г. активы 7 крупных банков суммарно составили 86,2% (табл. 3), из них ОАО АСБ «Беларусбанк» и ОАО «Белагропромбанк» — 56,1%.

Отметим, что белорусские банки сильно отличаются друг от друга по объемам активов и капитала. Как видим, прибыль банков от этого тоже зависит. В табл. 4 приведена динамика прибыли малых и средних банков.

Судя по общей картине, только 11 кредитно-финансовых учреждений за 2018 год превысили показатели по прибыли за 2017 год. Отдельно стоит отметить, что значительный прирост прибыли у ОАО «Белинвестбанк» (+343%), ОАО «Технобанк» (+259%), ОАО «Белагропромбанк» (+131%) и ОАО «СтатусБанк» (+119%).

Таблица 3. Активы и прибыль системообразующих банков (I и II групп значимости) Республики Беларусь за 2018–2019 гг.

	Активы, млн руб.		Прибыль, млн руб.		Удельный вес на начало 2019 года в общем объеме, %	
	На 01.01.2018	На 01.01.2019	На 01.01.2018	На 01.01.2019	активов	прибыли
ОАО «Сбергательный банк «Беларусбанк»	29 758,0	27 152,1	341,6	172,3	41,8	19,7
ОАО «Белагропромбанк»	10 221,5	9604,7	50,3	21,8	143	2,5
ОАО «БПС-Сбербанк»	4539,3	4384,0	109,4	85,3	6,4	9,8
ОАО «Белинвестбанк»	4094,1	3819,1	45,2	10,2	5,7	1,2
ОАО «Приорбанк»	4029,4	3265,1	136,8	185,3	5,6	213
ОАО «Белвнешэкономбанк»	4270,3	4165,0	51,9	68,4	6,0	7,8
ОАО «Белгазпромбанк»	4540,2	4302,7	100,1	104,3	6,4	12,0
ЗАО «Банк ВТБ» (Беларусь)	1495,0	1249,0	43,5	27,6	2,1	3,2
ЗАО «Альфа-Банк»	2354,2	1725,2	49,8	56,6	3,3	6,5
ОАО «Дабрабыт»	1173,4	901,7	23,7	14,3	1,6	1,6
ЗАО «Минский транзитный банк»	1123,8	924,8	71,0	42,8	1,5	4,5
ОАО «Технобанк»	537,3	559,1	5,6	1,6	0,8	0,2
Всего банки	71 282,5	64 789,3	1095,2	872,1	100	100

Источник: разработка автора

Таблица 4. Динамика прибыли малых и средних банков Беларуси за 2017–2018 гг.

Банк	Прибыль на 1 января 2019, тыс. руб.	Темп прироста по отношению к 1 января 2018, %
ОАО «Банк Дабрабыт»	23 662	+66 %
ЗАО «Идея Банк»	9 140	-32 %
ЗАО «БСБ Банк»	8 375	+21 %
ОАО «БНБ-Банк»	7 932	-21 %
ОАО «СтатусБанк»	6 211	+119 %
ОАО «Технобанк»	5 557	+259 %
ОАО «Паритетбанк»	4 196	-52 %
ЗАО «ТК Банк»	2 857	-85 %
ЗАО «Абсолютбанк»	2 632	+43 %
«Франсабанк» ОАО	1 763	-42 %
ЗАО «БТА Банк»	1 223	-40 %
ЗАО «РРБ-Банк»	886	-46 %
ЗАО «Банк Решение»	197	-1 %
ЗАО «Цептер Банк»	38	-82 %

Источник: infobank.by

В свою очередь, рост прибыли банковского сектора за последние годы оказал положительное влияние на повышение показателей эффективности деятельности банковского сектора, что выразилось в увеличении рентабельности активов банковского сектора. По мнению западных банковских аналитиков, оптимальное значение рентабельности активов должно находиться в пределах 1–4%.

Таким образом, рентабельность активов банков Республики Беларусь находится в диапазоне своего оптимального значения, что говорит об эффективном использовании ими имеющихся ресурсов. Следует отметить, что немаловажную роль в этом играют малые и средние банки, так как усиление уровня конкуренции, приход в банковский сектор Республики Беларусь иностранных стратегических инвесторов положительно сказался на росте капитала банков, расширении состава и повышении качества услуг, предоставляемых банками клиентам из нефинансового сектора экономики, а также населению. Конкуренция в банковском секторе, которая также является результатом притока иностранного капитала в банковскую сферу, — важный фактор ее развития и укрепления.

Литература

1. Библиотека электронных ресурсов Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.nbrb.by>. — Дата доступа : 01.10.2019
2. Волчек, А. В. Роль транснациональных банков в мировой экономике / А. В. Волчек [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/48941/1/volchek_2013_sbornik10_tom2.pdf. — Дата доступа : 01.10.2019.

3. Кузьмич, Н. Современная банковская система Республики Беларусь: создание, развитие, оценки / Н. Кузьмич // Банковский вестник. — 2013. — № 1 (582). — С. 56–65.

4. Кузьмич, Н. Современная банковская система Республики Беларусь: создание, развитие, оценки / Н. Кузьмич // Банковский вестник. — 2012. — № 31 (576). — С. 63–68.

5. Монастырская, Г. М. Оценка концентрации банковского рынка / Г. М. Монастырская // Финансы, денежное обращение и кредит. — 2010. — № 13 (119). — С. 181–184.

6. Раговик, Л. В. Транснациональные банки в условиях глобализации мировой экономики / Л. В. Раговик // Вопросы регулирования экономики. — 2012. — № 2. — С. 76–82.

7. Солохина, Е. Б. Тенденции и методы развития конкурентной среды на рынке банковских услуг / Е. Б. Солохина : дис. ... канд. экон. наук. — Хабаровск, 2010. — 200 с.

8. Хандруев, А. А. Конкуренция в банковской отрасли: тенденции, проблемы, прогнозы / А. А. Хандруев, А. А. Чумаченко // Банковское дело. — 2010. — № 11. — С. 6–12.

9. Черных, С. И. Банковская конкуренция и новые технологии в инновационной экономике / С. И. Черных // Экономические науки. — 2007. — № 4 (29). — С. 105–110.

10. Шапошников, А. М. Межбанковская конкуренция и оценка конкурентоспособности коммерческих банков / А. М. Шапошников : дис. ... канд. экон. наук, 08.00.10. — Краснодар, 2014. — 132 с.

11. Шелкунова, Т. Г. Банковская конкуренция и конкурентоспособность: сущность, понятие, специфика / Т. Г. Шелкунова, К. А. Гаглоева // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2014 г.). — СПб. : Заневская площадь, 2014. — С. 141–145.

Влияние малых и средних банков на развитие экономики Республики Беларусь

Щербакова Екатерина Олеговна,

*магистр экономических наук,
аспирант кафедры «Экономика и право»,
Белорусский национальный технический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Банковская система представляет собой одну из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Ее практическая роль определяется не только управлением системой платежей и расчетов, но оказанием различного рода услуг — от традиционных депозитно-ссудных и расчетно-кассовых операций, определяющих основу банковского дела, до новейших форм денежно-кредитных и финансовых инструментов, используемых банковскими структурами (лизинг, факторинг, траст и т. д.). Большая часть коммерческих сделок осуществляется через вклады, инвестиции и кредитные операции; наряду с другими финансовыми посредниками банки направляют сбережения населения к фирмам и производственным структурам. Коммерческие банки, действуя в соответствии с денежно-кредитной политикой государства, регулируют движение денежных потоков, влияя на скорость их оборота, эмиссию, общую массу, включая количество наличных денег, находящихся в обращении. Большинство из действующих коммерческих банков относятся к категории мелких или средних. Банки, принадлежащие к разряду крупных, — это в основном банки, созданные на базе трансформированных отделений бывших государственных специализированных банков. Крупные банки, созданные предприятиями и организациями без участия государственных банковских служб, относительно немногочисленны. В банковском сообществе и на уровне формирования государственной политики по вопросам построения и реформирования банковской системы постоянно ведутся споры о том, каким банкам, крупным или мелким, необходимо отдать предпочтение.

В данной статье рассматривается комплексный теоретический анализ банковской системы Республики Беларусь, России, стран постсоветского пространства и исследуются роль и место малых банков в развитии банковской системы Республики Беларусь.

Автор приходит к выводу, что малые банки лежат в основе банковской системы, и отмечает необходимость их поддержания путем стимулирования денежных потоков и вложения в них инвестиций.

The banking system is one of the most important and integral structures of the market economy. Its practical role is determined not only by the management of the system of payments and settlements, but also by the provision of various services — from traditional Deposit and loan and cash transactions, which determine the basis of banking, to the latest forms of monetary and financial instruments used by banking structures (leasing, factoring, trust, etc.). Most commercial transactions are carried out through deposits, investments and credit operations; along with other financial intermediaries, banks direct the savings of the population to firms and production structures. Commercial banks, acting in accordance with the monetary policy of the state, regulate the movement of cash flows, affecting the speed of their turnover, emission, total mass, including the amount of cash in circulation. Most of the existing commercial banks are small or medium-sized. Banks belonging to the category of large banks are mainly banks created on the basis of transformed branches of former state specialized banks. Large banks established by enterprises and organizations without the participation of public banking services are relatively few. In the banking community and at the level of public policy on the construction and reform of the banking system, there is a constant debate about which banks, large or small, should be given preference.

This article deals with a comprehensive theoretical analysis of the banking system of the Republic of Belarus, Russia, post-Soviet countries and examines the role and place of small banks in the development of the banking system of the Republic of Belarus.

The author comes to the conclusion that small banks are the basis of the banking system and notes the need to support them by stimulating cash flows and investing in them.

Банковская система включает в себя банки и кредитные учреждения, которые функционируют в качестве единого денежно-кредитного механизма. На данную систему оказывают влияние законодательная база, проводимая государством политика, а также межбанковская конкуренция.

В качестве факторов, сдерживающих развитие банковской системы, могут выступать большое налоговое бремя, нехватка ресурсов для обслуживания операций и отсутствие или недостаточное количество высококвалифицированных трудовых ресурсов [1].

Большинство стран придерживаются двухуровневой банковской системы, которая устроена таким образом, что один центральный банк контролирует все другие действующие в стране банки. Национальная банковская система Республики Беларусь является динамично и эффективно развивающимся сектором экономики, формирующимся в соответствии с задачами социально-экономического развития и учетом международных стандартов и правил.

Банковская система — одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Датой основания банковской системы Республики Беларусь считается 8 января 1870 г. — день учреждения общественного банка в г. Гомель. Согласно статье 132 Конституции Республики Беларусь банковская система является частью финансовой системы государства и регулируется его законодательством [3, с. 44]. Для Республики Беларусь характерна двухуровневая банковская система, которая состоит из Национального Банка Республики Беларусь и иных банков, в том числе банков с участием иностранного капитала и дочерних банков иностранных банков, зарегистрированных в установленном порядке на территории Республики Беларусь [2].

Национальный банк Республики Беларусь имеет свои специфические функции, которые представлены на рис. 1.

Также Национальный банк определяет ставку рефинансирования — величину, от которой рассчитываются процентные ставки по кредитам и депозитам, и иные финансовые показатели.

К банкам второго уровня в Республике Беларусь относятся коммерческие банки, которые в качестве главной цели ставят получение прибыли.



Рисунок 1. Функции Национального банка Республики Беларусь

Источник: составлено на основе [4]

Коммерческие банки играют ключевую роль в коммерческом обороте товаров и услуг, позволяя фирмам и физическим лицам непрерывно покупать и продавать.

Коммерческие банки также выполняют ряд функций, которые значительно отличаются от функций Национального банка Республики Беларусь и представлены на рис. 2.

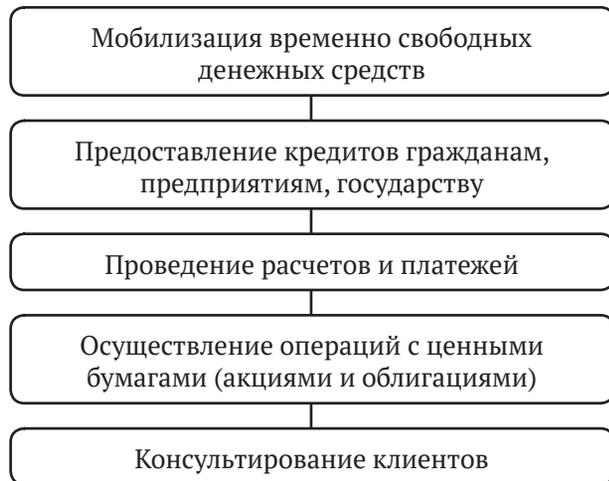


Рисунок 2. Функции коммерческих банков

Источник: разработка автора

Всего в Республике Беларусь по состоянию на 2 октября 2019 г. зарегистрировано 24 коммерческих банка и три небанковские организации («Белинкасгрупп», «ИНКАСС.ЭКСПЕРТ» и «ЕРИП»).

В 2015 г. были приняты решения о ликвидации «Дельта Банка», «ИнтерПэйБанка», «Евробанка» и «Банка Инвестиционных Технологий». В 2016 г. Хоум Кредит Банк перестал быть банком в связи с преобразованием в небанковскую кредитно-финансовую организацию.

Так, к числу коммерческих банков относятся: ОАО «АСБ Беларусбанк»; ОАО «Белагропромбанк»; ОАО «Белинвестбанк»; ОАО «Банк Дабрабыт»; ОАО «Паритетбанк»; ОАО «БПС-Сбербанк»; ОАО «Банк БелВЭБ»; ОАО «Белгазпромбанк»; «Приорбанк» ОАО; ЗАО «Альфа-Банк»; ЗАО Банк ВТБ (Беларусь); ЗАО «МТБанк»; ОАО «БНБ-Банк»; ОАО «Технобанк»; ЗАО «Идея Банк»; ЗАО «ТК Банк»; ЗАО «БСБ Банк»; ЗАО «РРБ-Банк»; ЗАО «Банк «Решение»; ЗАО «БТА Банк»; ЗАО «АБСОЛЮТБАНК»; «Франсабанк» ОАО; ОАО «СтатусБанк»; ЗАО «Цептер Банк»; ЗАО «МТБанк» [9].

Особое внимание следует уделить ОАО «АСБ Беларусбанк». ОАО «АСБ Беларусбанк» — крупнейшее универсальное системообразующее финансово-кредитное учреждение Республики Беларусь, активно участвует в реализации государственных программ, инвестиционных про-

ектов, осуществляет кредитование важнейших отраслей промышленного и сельскохозяйственного производства, социальной сферы. Приоритетным направлением деятельности банка остается обслуживание населения. Обладает обширной филиальной сетью и развитой инфраструктурой [10].

Также следует обратить внимание на ЗАО «БСБ Банк», который осуществляет свою деятельность на белорусском рынке банковских услуг с 7 октября 2002 г. и входит в группу системообразующих банков на территории Республики Беларусь. Уставный фонд Банка, учредителями которого являются три швейцарские компании: Акционерное общество «Swiss Investment Century», Акционерное общество «Alpin Professional Investment» и Акционерное общество «Profinvest Professional and Financial Investment», на 100% состоит из иностранных инвестиций [11].

ЗАО «БСБ Банк» предоставляет полный комплекс услуг частным и корпоративным клиентам. Деятельность Банка основана на высоком качестве и клиентоориентированности. Системы дистанционного обслуживания клиентов и контроль качества оказываемых услуг позволяют ЗАО «БСБ Банк» полно и оперативно удовлетворять потребности каждого Клиента.

Система управления банком обычно базируется на долевом способе образования уставного фонда («паи» либо «акции»). Учредители или акционеры вступают в банк добровольно. Затем на собраниях они принимают некоторые решения относительно деятельности банка. Также управляет структурой Совет банка [5].

В зависимости от объема банковских услуг банки подразделяются на:

универсальные, обладающие лицензиями, дающими право осуществлять все виды банковской деятельности;

специальные, осуществляют отдельные банковские операции и имеют определенную специализацию деятельности [6].

В свою очередь, среди специальных банков выделяют:

инвестиционные, специализирующиеся на привлечении денежных средств на длительные сроки посредством выпуска облигаций и предоставления за счет этих средств долгосрочных кредитов;

инновационные, осуществляющие ту же деятельность, что и инвестиционные, однако в так называемых венчурных (рисковых) новых сферах экономики;

депозитные, специализирующиеся на привлечении денежных средств во вклады — депозиты с предоставлением за счет этих средств краткосрочных кредитов;

сберегательные, которые привлекают денежные средства физических лиц во вклады, с возможностью изъятия средств из вклада в любое удобное для клиента время;

ипотечные (земельные), осуществляющие предоставление кредитов на долгосрочной основе под залог недвижимого имущества.

Все операции, выполняемые коммерческими банками, подразделяются на активные и пассивные. Пассивные операции призваны собрать средства, которые станут основой деятельности коммерческих банков. Сюда входят привлечение кредитов и депозитов, а также выпуск ценных бумаг (например, облигаций банка).

К активным операциям относят кредитные, инвестиционные (вложение в ценные бумаги, недвижимость, уставные фонды предприятий), расчетно-кассовые, факторинг (услуги на основе отсрочки платежа), лизинг (форма кредитования — передача дорогого оборудования во временное пользование за вознаграждение) и др. В результате этих операций банк получает дебетовые проценты. Последние должны быть больше, чем расходы (проценты выплачиваемых по пассивным операциям).

Деление банков возможно еще по нескольким основаниям.

По составу уставного капитала выделяют:

банки, уставный фонд которых образован полностью за счет взносов резидентов Республики Беларусь;

банки с иностранными инвестициями, которые в свою очередь делятся на банки со стопроцентным иностранным капиталом и банки с определенной долей иностранного капитала в уставном фонде.

В последнее время прослеживается увеличение доли нерезидентов в уставных фондах банков. Акции банков, принадлежавшие государству, продаются иностранным инвесторам (например, «БПС-сбербанк»).

По степени финансовой устойчивости банки подразделяются на несколько групп, при этом классификация банков производится по группам в зависимости от финансового состояния и присвоенных им рейтингов на основании и в соответствии с Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 28 сентября 2006 г. № 137 (ред. от 28 января 2019 г.) «Об утверждении Инструкции о нормативах без-

опасного функционирования для банков, открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь» и небанковских кредитно-финансовых организаций».

По объему собственного капитала можно выделить:

крупные, группа банков, доля активов которых превышает 5 % от совокупных активов всего банковского сектора. Исходя из этого к крупным банкам в нашей республике относятся системообразующие банки [7];

средние, к ним относятся банки, доля активов которых больше 5 % от активов всех банков, не вошедших в группу крупных банков. То есть если взять активы по всей системе, отбросить активы крупных банков, то активы каждого из средних банков будут занимать двадцатую долю от оставшейся части [7];

малые, все оставшиеся банки, которые не вошли в первые две группы [7].

По структуре выделяют банки:

с развитой сетью филиалов (большинство);
без развитой сети филиалов.

В современных условиях характерным для банков является процесс концентрации и централизации банковского капитала и создание банковских групп, объединений. Концентрация банковского капитала выражается в увеличении общей суммы банковских ресурсов и ресурсов, приходящихся на отдельный банк.

Если рассмотреть банковскую систему России, то большинство из действующих коммерческих банков относятся к категории мелких или средних. Банки, принадлежащие к разряду крупных, — это в основном банки, созданные на базе трансформированных отделений бывших государственных специализированных банков. Крупные банки, созданные предприятиями и организациями без участия государственных банковских служб, относительно немногочисленны. В банковском сообществе и на уровне формирования государственной политики по вопросам построения и реформирования банковской системы постоянно ведутся споры о том, каким банкам, крупным или мелким, необходимо отдать предпочтение.

В защиту малых и средних банков можно привести эффективность и надежность при оперировании с меньшими активами. В банках имеется возможность для гибкой и взвешенной финансовой и кредитной политики. А банкротства и нестабильное состояние многих крупных банков показали, что большие активы не являются гарантией финансового благополучия банка, именно мобильность не-

больших банков позволила им не только выжить, но и воспользоваться уникальной и совершенно бесплатной возможностью увеличить клиентскую базу и расширить круг предлагаемых продуктов. Клиенты этих банков практически не испытали на себе задержек платежей, имели возможность минимизировать связанные с кризисом потери, а в дальнейшем «отблагодарили» банки распространением положительных отзывов о них среди своих партнеров.

Особенность развития и функционирования банковских систем постсоциалистических стран заключается в однообразной построении банковской системы до начала ее реформирования. Вместо разветвленной банковской системы функционировали несколько банков и система «Сберегательных касс». За пределы кредитной системы была вынесена система страхования. Такой способ хозяйствования полностью ликвидировал возможность рыночных отношений, он только способствовал развитию жесткой централизации системы управления.

В то же время к основным недостатками банковской системы социалистических стран можно было отнести:

- отсутствие вексельного обращения;
- выполнение центральным банком функций госбюджета;
- списание долгов предприятиям, особенно в сельском хозяйстве;
- проведение операций по перекредитованию всех секторов экономики;
- потеря банковской специализации;
- монополизм, который был обусловлен отсутствием у предприятий других источников кредитов;
- низкий уровень процентных ставок;
- слабый контроль банков (на основе кредита) за деятельностью различных сфер экономики;
- бесконтрольная эмиссия кредитных и банковских денег.

В связи с развитием стран, их экономических систем, внешнеэкономических связей возникла необходимость реформирования банковской системы каждой страны постсоциалистического пространства и приближения ее структуры к банковским системам стран с рыночной экономикой.

Также немаловажным является и участие государства в развитии малых банков, так, в 2010 г. представители Министерства финансов США заявили, что ведомство инвестирует порядка 1 млрд долл. в малые банки, которые ведут свою деятельность в бедных районах страны, передает Associated Press [8]. Всего кредиты были выделены 210 банкам. Средства планировалось взять из сроч-

ного фонда помощи банкам при угрозе банкротства, размер которого составляет 700 млрд долл. Малые банки будут платить 2% по кредитам. Более крупные финансовые организации, которые получили денежные средства государства по программе помощи проблемным активам TARP, должны платить 5%. Вслед за предложением ввести специальный налог на банки для возмещения потерь государства от программы TARP бывший американский лидер анонсировал новые меры, которые позволили уменьшить системные риски от финансовых игр и предотвратить повторение кризиса.

Таким образом, комплексный теоретический анализ банковской системы Республики Беларусь, России, стран постсоветского пространства; роли и места малых банков в развитии банковской системы Республики Беларусь позволил автору прийти к выводу, что малые банки лежат в основе банковской системы. Однако на сегодняшний день с уверенностью прогнозировать дальнейшее развитие банковской системы Республики Беларусь сложно, но можно предположить, что малые банки будут основополагающими в становлении банковской системы ввиду своей гибкости и клиентоориентированности.

Литература

1. Банковская система Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Банки Беларуси. — Режим доступа : <https://myfin.by/wiki/term/bankovskaya-sistema-respubliki-belarus>. — Дата доступа : 23.08.2019.
2. Общие сведения о Национальном банке [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. — Режим доступа : <http://www.nbrb.by/today/about/general>. — Дата доступа : 02.10.2019.
3. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). — Минск : Амалфея, 2013. — 48 с.
4. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 25 октября 2000 г., № 441-З : принят Палатой представителей 3 октября 2000 г. : одобр. Советом Респ. 12 октября 2000 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.06.2018 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2019.
5. Коммерческие банки Беларуси [Электронный ресурс] // Банки Беларуси. — Режим доступа : <https://myfin.by/wiki/term/kommercheskie-banki-belarusi>. — Дата доступа : 23.08.2019.
6. Инвестирование в малые банки [Электронный ресурс] // Банки ЕС — Режим доступа : <https://www.afn.by/news/i/131015>. — Дата доступа : 04.02.2010.

7. Белорусская банковская система [Электронный ресурс] // Все банки Беларуси. — Режим доступа : <https://infobank.by/belorussskaya-bankovskaya-sistema>.

8. Основы деятельности коммерческого банка [Электронный ресурс] / БарГУ. — Режим доступа : <http://bargu.by/2752-osnovy-deyatelnosti-kommercheskogo-banka.html>. — Дата доступа : 23.08.2019.

9. Сведения о банках и небанковских кредитно-финансовых организациях, действующих на террито-

рии Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.nbrb.by/system/banks/list>. — Дата доступа : 04.10.2019.

10. Беларусбанк [Электронный ресурс] // Банки Беларуси. — Режим доступа : <https://myfin.by/bank/belarusbank>. — Дата доступа : 02.10.2019.

11. БСБ Банк [Электронный ресурс] // Банки Беларуси. — Режим доступа : <https://myfin.by/bank/belwissbank>. — Дата доступа : 02.10.2019.

Роль и место малых банков в системе рыночных структур

Саевич Виктор Валентинович,

главный редактор журнала «Новая экономика»

(г. Минск, Беларусь)

Банки — одно из центральных звеньев системы рыночных структур. Развитие их деятельности — необходимое условие реального создания рыночного механизма. С усилением конкуренции как на внешних, так и на внутренних рынках возрастает интерес к вопросам их функционирования.

Banks are one of the Central parts of the system of market structures. The development of their activities is a necessary condition for the real creation of a market mechanism. With increasing competition, both in foreign and domestic markets, interest in the issues of their functioning increases.

Деятельность банков тесно связана с потребностями воспроизводства. Находясь в центре экономической жизни, обслуживая интересы производителей, банки опосредуют связи между промышленностью и торговлей, сельским хозяйством и населением. Банки — это атрибут не отдельно взятого экономического региона или какой-либо одной страны, сфера их деятельности не имеет ни географических, ни национальных границ, это планетарное явление, обладающее колоссальной финансовой мощью, значительным денежным капиталом. Во всем мире, имея огромную власть, банки, однако, потеряли свою изначально высокую роль.

Отсутствие экономического роста и негативные внешние факторы не могут не сказаться на перспективах развития банковского бизнеса. Среди важнейших процессов, происходящих в банковской системе в современных условиях, можно отметить усиление конкуренции между различными банками и другими кредитными организациями. Ухудшение макроэкономической ситуации на фоне ужесточения политики регулятора серьезно беспокоит малые и средние банки. Острая конкурентная борьба, негативные явления в экономике ведут к вытеснению малых и средних кредитных учреждений. Происходят концентрация и централизация банковского капитала и создание банковских объединений (монополий). Сегодня для малых игроков очень важны объединение, участие в сделках в рамках консорциального соглашения, совместных инвестиционных, инфраструктурных и инновационных проектах.

Концентрация банковского капитала выражается в увеличении общей суммы банковских ресурсов и ресурсов, приходящихся на отдельный банк. Крупные банки имеют явные преимущества перед малыми:

значительный собственный капитал, считающийся важным признаком (условием) устойчивости банка;

клиентура предпочитает помещать свои вклады (депозиты) в крупные устойчивые банки, благодаря чему у таких банков формируются большие ресурсы и увеличиваются возможности развития активных операций;

способность крупными суммами работать одновременно на всех сегментах финансового рынка и даже вне его, в том числе на рынках других стран;

широкая сеть филиалов;

превосходство в организационно-техническом отношении.

Малые кредитные учреждения не всегда располагают достаточными кредитными ресурсами, не всегда могут погасить свои обязательства (по депозитам, межбанковским кредитам), особенно в период негативных проявлений, что сужает круг их банковских услуг. Эти обстоятельства толкают к объединению с более крупными банками, которые могут рассчитывать при необходимости на финансовую поддержку государственных органов, в частности центрального банка.

Однако, несмотря на это, преимущества малых банков заключаются в следующем:

деятельность малых кредитных организаций подвергается меньшему риску, чем других, так как «гибель» мелкой компании не так ощутима для банка, обслуживающего еще несколько сотен подобных клиентов;

малые кредитные организации более заинтересованы в своем росте, в связи с чем они вынуждены работать с населением, создавать региональные сети, заниматься денежными переводами, фондовым рынком и предоставлением услуг через интернет;

кредитование и обслуживание малого и среднего бизнеса, о котором так заботится власть и развитие которого определено приоритетом государственной политики на ближайшие годы;

цель мелких банков — занять пустующие ниши на рынке банковских услуг.

Можно выделить основные характеристики малых банков:

1) они независимы от государственных ресурсов и не пользуются государственной поддержкой;

2) при малой численности персонала они ориентированы на аутсорсинг и на продажи;

3) универсализация/специализация деятельности банка;

4) дистанционное банковское обслуживание;

5) персональный подход к клиенту.

К сожалению, в современной экономической литературе малые банки обычно исключаются из поля исследования. Цель статьи состоит в том, чтобы обобщить основные функции и роль малых банков, привести примеры США и Европы и на этой основе сделать выводы.

Например, малые банки в США и Европе имеют несколько функциональных особенностей — малый персонал и малые административные расходы, а также специализация. В США и Европе специализация основывается на разных принципах. Так, в Штатах она географическая, а в Европе — отраслевая. То есть в США крупные банки функционируют на федеральном уровне, а мелкие универсальные — в масштабах штата. В Европе же мелкие банки работают лишь в ограниченных сферах, а в некоторых случаях (ипотечные банки) и вовсе охватывают только одну отрасль.

Кроме того, для малых банков существует особая модель «специализации». Согласно мировой банковской практике деятельность мелких банков построена на стимулировании торговли, финансировании торгового процесса. Прежде всего речь идет о финансировании торговцев, и здесь роль мелких банков исключительна. Зарубежная практика выстроена таким образом, что круп-

ные, даже средние банки не работают с мелкими торговцами, для этого существуют специальные малые банки. Если не будет этих малых банков, торговцы будут вынуждены опираться исключительно на собственные деньги.

В США мелкое и среднее предпринимательство формирует 75 % ВВП, в Европе этот показатель ниже, но все равно больше 50 %. Поэтому и в Америке, и в Европе мелким банкам уделяется особое внимание. В США нормативы регулирования мелких банков достаточно мягкие. В Европе банковский контроль более сильный, однако он не создает препятствий для функционирования мелких банков. Есть четкое понимание того, что мелкие банки — неотъемлемая часть экономики.

В Европе сильно развито потребительское кредитование, а требования к кредитополучателям очень мягкие. Считается, что стимулирование мелких банков — это стимулирование многих торговых отраслей. И наоборот — ужесточение потребительского кредитования негативно влияет на некоторые отрасли.

Например, в Германии Raiffeisen Gammesfeld eG — один из десяти самых мелких банков с численностью персонала один человек. Петер Брайтер — главный исполнительный директор, операционист, кассир и бухгалтер.

Raiffeisen Gammesfeld обслуживает жителей г. Гаммесфельда, это между г. Штутгартом и г. Нюрнбергом. Население поселка чуть более 500 человек. Среди корпоративных клиентов — местная фирма по производству солнечных панелей, число сотрудников в ней 100 человек; и фирма, выпускающая окна и проводящая остекление в самом банке.

Банк был учрежден в 1890 г. как кооперативное кредитное учреждение и находился в коллективной собственности своих клиентов. В настоящее время он, как и еще 1000 аналогичных учреждений, составляет конкуренцию таким финансовым гигантам, как Deutsche Bank и Commerzbank.

Профиль Raiffeisen Gammesfeld — розничный бизнес: проценты по вкладам и кредитные ставки в нем лучше, чем в любом другом немецком банке. За всю историю Raiffeisen Gammesfeld самый большой кредит составил 650 тыс. евро. При этом годовая прибыль держится на уровне 45 тыс. евро.

Airdrie Savings Bank (ASB) в г. Эйрдри — не только самый маленький, но и последний независимый банк в Великобритании, шотландское графство Норт-Ланаркшир. Банк управляется советом попечителей из числа местных жителей, которые не получают денежного вознаграждения

и поэтому не имеют личной заинтересованности в росте экономических показателей.

Банк был основан настоятелем местной церкви Джоном Карслоу и его деловыми партнерами 1 января 1935 г. К концу первого года депозитная база Airdrie Savings Bank составила 355 фунтов, что на сегодняшний момент составляет 31 тыс. фунтов. За 2009 год прибыль банка составила 326 тыс. фунтов.

По сравнению с мелкими банками в Европе и США ASB выглядит гигантом, так как имеет 4 отделения в 4 соседних городках и несколько десятков служащих. Ведя традиционный бизнес, он выплачивает зарплаты сотрудникам местных компаний и берется за cash management.

ASB предоставляет услуги интернет-банкинга, что потребовало дополнительных инвестиций в момент, когда в стране были серьезные проблемы в банковском секторе. Без ущерба для клиентов было закрыто одно малорентабельное отделение и два мини-офиса.

Таким образом, закрытие малых банков может считаться правомерным в двух случаях — если покупательская способность населения очень высокая и если у граждан нет потребности в кредитах. Однако подобная ситуация не наблюдается ни в США, ни в Европе. В услугах малых банков сегодня нуждаются и мелкие предприниматели, и потребители. Речь идет не только о кредитах на покупку товаров, некоторые банки все еще выделяют кредиты и на различные услуги. Закрытие малых банков может в первую очередь негативно повлиять на потребительское кредитование, потому что этим занимаются мелкие и средние банки. В США и странах Европы объем потребительского кредитования составляет 60–70%, а в некоторых странах и вовсе равен ВВП. Правда, во многих государствах большая часть потребительского кредитования приходится на ипотечные кредиты.

Например, с целью поддержания заданного темпа роста экономики Китая, Народный банк Китая с 15 мая 2019 г. снизил норму обязательных резервов (RRR) для тысячи малых коммерческих банков. В настоящее время RRR для малых и средних банков составляет от 10% до 11,5%. Данная норма позволила высвободить ликвидность в размере около 280 млрд юаней, что эквивалентно 41 млрд долл. США. Эти средства используются для кредитования малых и частных компаний за счет снижения стоимости финансирования для малых и микропредприятий.

В условиях рынка банки являются ключевым звеном, питающим народное хозяйство допол-

нительными денежными ресурсами. Современные банки не только торгуют деньгами, одновременно они являются аналитиками рынка. Новые передовые технологии позволяют банкам укреплять взаимодействие с клиентами с помощью персонализированных, инновационных предложений. Индустрия уже использует Интернет вещей (IoT) с мобильными приложениями, картами swipe, банкоматами, считывателями карт и датчиками. Это также открывает новые возможности для финансирования активов в режиме реального времени. Банки спешат воспользоваться возможностями рынка через цифровую трансформацию. Так, использование цифровых платформ и цифровых решений предоставляет компаниям и гражданам новые возможности (рис. 1). В то же время они должны управлять рисками, создаваемыми новой цифровой экономикой.

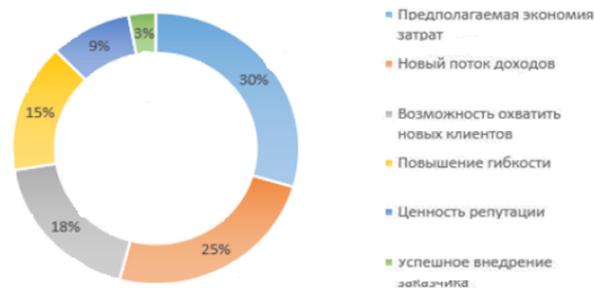


Рисунок 1. Мотивация для внедрения цифровых технологий
Источник: [7]

Таким образом, процессы производства, распределения, обмена и потребления информации приобретают все большее значение по сравнению с другими видами хозяйственной и экономической деятельности, усиливая виртуализацию экономики и порождая новую форму организации экономических отношений — цифровую экономику.

Что касается опыта Республики Беларусь, то следует отметить, что с 2011 г. в банковском секторе сохраняется постоянный интерес к развитию ИТ. Можно сказать, что уровень развития ИТ в банковском секторе экономики Беларуси один из самых передовых среди других отраслей в стране. В последние несколько лет во многих банках шли процессы централизации, и особое внимание уделялось клиентоориентированным подходам. Централизация приводила к централизации вычислительных ресурсов в центрах обработки данных, к централизации баз данных, к существенным изменениям в корпоративных сетях передачи данных, к виртуализации серверных ресурсов.

Клиентоориентированные подходы реализовывались через расширение каналов взаимодействия с клиентами банка, организацию единого расчетного пространства с поставщиками услуг, создание call-центров, внедрение электронных очередей, существенное увеличение парка банкоматов, инфокиосков, внедрение интернет-банкинга и других каналов взаимодействия с физическими лицами. ИТ-подразделения в банках в последние годы приступили к реальному внедрению ITIL, к созданию служб поддержки пользователей и взаимодействию с подразделениями банка с применением лучших мировых ИТ-практик. Продолжается виртуализация дисковых массивов и рабочих мест пользователей. Клиентоориентированные подходы в настоящее время реализуются в проектах внедрения мобильного банкинга на платформах IOS и Android, во внедрении CRM-систем и контакт-центров, в создании «цифрового образа клиента» с применением хранилищ данных и т. д. При этом в настоящее время малые банки в Беларуси по отдельным направлениям ИТ-развития «обгоняют» системообразующие, так как у них основное преимущество в технологичности и мобильности.

Следует отметить, что мелкие банки более мобильны в своей деятельности и могут проводить более рисковую политику. На сегодняшний день пока крупные банки критически настроены на использование криптовалют, некоторые небольшие банковские учреждения США, Швейцарии, Германии и Лихтенштейна положительно рассматривают новые тенденции цифровой индустрии. Вместо ограничений они предоставляют своим клиентам право стать частью криптовалютной экономики. Рост популярности криптовалют помогает заработать не только криптобиржам, но и банкам, которые готовы с ними работать.

В США только четыре банка оказывают услуги криптовалютным компаниям: Metropolitan Commercial Bank, Silvergate Bank, Cross River Bank и Signature Bank. Silvergate Bank, который сейчас обслуживает около 250 криптовалютных компаний, увеличил свои активы до 978 млн долл. США в 2016 г. и до 1,9 млрд США в 2017 г. Metropolitan Commercial Bank перешел границу в 1 млрд долл. США общих активов в марте, а сейчас активы банка уже составляют около 2 млрд США. В целом, активы каждого из этих банков составляют около 2 млрд долл. США, что «капля в море» в сравнении с активами размером в 2,5 трлн долл. США крупнейшего в США банка JPMorgan Chase.

Bank Frick (Лихтенштейн), например, предоставляет консультационную поддержку Start-up по во-

просам ICO, тщательно отбирая и проверяя такие компании. Оплата услуг банка также проводится в криптовалюте. Функционирование на новом рынке несет как риски, так и большие перспективы. С точки зрения безопасности, руководство банка понимает, как следует действовать, поэтому это хорошая возможность не только получить значительную финансовую выгоду, но и привлечь новых клиентов, нацеленных на новые цифровые продукты.

Falcon Bank (Швейцария), например, позволяет инвесторам покупать виртуальные валюты и принимает выручку от криптовалютных продаж. Данное направление деятельности обусловлено тем, что, покидая криптовалютный рынок, более крупные банки освобождают пространство для своих мелких конкурентов. И небольшие структуры могут внедрять свои собственные протоколы в работу банка, такие как проверка своих клиентов или мониторинг их финансовой деятельности на предмет соблюдения всех норм и законов.

Fidor Bank (Германия), к примеру, предлагает не только банковский счет в евро, но также дает своим клиентам доступ к американской бирже.

Список банков, работающих с криптовалютными компаниями, приведен в табл. 1.

Таким образом, банковская система — это зеркало экономики, уровень развития банков должен отвечать состоянию производительных сил страны. Размер капитала банков — это не панацея и не аксиома, которая сама по себе восстанавливает рост экономики. Это лишь инструмент такого восстановления, одна из многих необходимых составляющих. Для многих мелких банков отсутствует экономическая необходимость наращивания капитала, они с запасом выполняют норматив адекватности.

Современная банковская система — это сфера многочисленных услуг. Сложность банковской системы определяет широкий спектр взаимоотношений с клиентами, партнерами и другими пользователями банковских услуг. В настоящее время только банковская отрасль испытывает серьезную нагрузку, связанную с ответственностью по принятым обязательствам, именно в ней концентрируется целый ряд всевозможных рисков. Кроме того, банковский сектор столкнулся с необходимостью быстро адаптироваться к изменяющимся условиям развития бизнеса и экономики.

Сегодня небольшие банки в США, Канаде, Швейцарии и Эстонии берут на себя риски, связанные с обслуживанием криптовалютных компаний, пользуясь отсутствием конкуренции со стороны гигантов банковской индустрии. Крупные банки

Таблица 1. Список банков, работающих с криптовалютными компаниями

Банк	Размер активов	Услуги
Barclays (Великобритания)	1,1 трлн долл. США	банковские услуги для Coinbase
Vontobel (Швейцария)	19,9 млрд долл. США	биткойн сертификаты отслеживания и шорт мини-фьючерсы
Hypothekarbank Lenzburg (Швейцария)	5 млн долл. США	счета для блокчейн и криптовалютных компаний
Falcon Private Bank (Швейцария)	2,9 млн долл. США	услуги по управлению криптовалютными активами
Metropolitan Commercial Bank (США)	2,0 млн долл. США	услуги для BitPay и Shift Card
Silvergate Bank (США)	1,9 млн долл. США	банкинг для криптокомпаний (Gemini, bitFlyer, etc.)
VersaBank (Канада)	1,7 млн долл. США	виртуальный депозит в криптовалютах
Cross River Bank (США)	1,2 млн долл. США	банкинг для криптокомпаний
Bank Frick (Лихтенштейн)	1,1 млн долл. США	торговля криптовалютами, холодное хранение
LHV Pank (Эстония)	1,1 млн долл. США	банковские услуги для Coinbase

Источник: собственная разработка

остаются закрытыми для криптовалютных компаний, так как ценят свою репутацию больше, чем потенциальные выгоды от обслуживания криптоактивов, поскольку криптовалюты продолжают ассоциироваться с криминальной деятельностью.

Литература

1. Как маленькие банки выживают в Европе и Америке [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://smart-lab.ru/blog/349352.php>. — Дата доступа : 01.10.2019
2. Гнедовец, Д. Мелкие банки на рынке коротких денег / Д. Гнедовец [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.kommersant.ru/doc/11001>. — Дата доступа : 01.10.2019
3. Казанский, А. В. Малые и средние банки: зарубежный опыт и российские перспективы / А. В. Казанский // Проблемы современной экономики. — 2014. — № 3. — С. 207–210.

4. Мелкие европейские банки занимают криптовалютную нишу [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://forknews.io/events/000499-melkie-evropejskie-banki-.html>. — Дата доступа : 01.10.2019.

5. Банки и криптовалюта: пока гиганты медлят, маленькие зарабатывают на криптобизнесе. — Режим доступа : <https://bitnovosti.com/2018/06/14/obzor-rynka-poka-kрупnye-banki-ostayutsya-v-storone-malenkie-zarabatyvayut-na-kriptobiznese/>. — Дата доступа : 01.10.2019.

6. Алексеев, Д. Д. Тенденции и перспективы развития банковской системы России / Д. Д. Алексеев // Молодой ученый. — 2016. — № 25. — С. 227–230.

7. Цифровая трансформация: основные мотивации и трудности // Портал № 1 по управлению ИТ-услугами. — Режим доступа : <https://realitsm.ru/2017/12/cifrovaya-transformaciya-osnovnye-motivacii-i-trudnosti/>. — Дата доступа : 01.10.2019.

Мировой опыт взаимодействия крупных, средних и малых банков

**Михалькевич Александр Андреевич,
Прокопчик Надежда Францевна,**

*студенты Института бизнеса БГУ
(г. Минск, Беларусь)*

Дудкин Александр Борисович,

*научный руководитель, советник, ЗАО «БСБ Банк»,
старший преподаватель кафедры бизнес-администрирования,
Институт бизнеса БГУ
(г. Минск, Беларусь)*

В статье анализируется опыт взаимодействия малых, средних и крупных зарубежных банковских организаций в условиях конкурентной среды. Раскрываются преимущества и недостатки каждой из групп банков. Сформулировано предложение для белорусских банков об использовании положительного опыта сотрудничества зарубежных банков разного масштаба и риск-профиля.

The article analyzes the experience of interaction of small, medium and large foreign banking organizations in a competitive environment. The advantages and disadvantages of each group of banks are revealed. A proposal for Belarusian banks to use the positive experience of cooperation of foreign banks of different scales and risk profile is formulated.

Введение. На сегодняшний день в мировой сфере банковских услуг сложилось достаточно неоднозначное отношение к малым и средним банкам.

Фактически в своих мнениях эксперты разделились на несколько групп: тех, кто считает, что в ближайшей перспективе в результате естественных процессов интеграции, слияний, поглощений в условиях все обостряющейся внутриотраслевой конкуренции на рынке банковских услуг останутся только крупные и транснациональные игроки, и других — приверженцев теории о том, что в связи с большей маневренностью и более высокими показателями рентабельности бизнеса малые и средние банки, безусловно, останутся игроками рынка, поэтому недооценивать их роль и влияние в отрасли невозможно.

Существует также мнение, что крупные, средние и малые банки вовсе не враги друг другу, а их тесное сотрудничество может и должно приводить к результатам, выгодным всем сторонам.

Мировой опыт взаимодействия игроков банковского рынка. Тема взаимоотношений крупных банков и их малых и средних по размерам конкурентов стоит сейчас достаточно остро.

Несмотря на мрачные прогнозы экспертов первой группы, малые и средние банки продолжают играть весьма важную роль в экономиках и на финансовых рынках государств и вовсе не спешат исчезать. В различных странах соотношение долей малых и средних банков, с одной стороны, и крупных банков — с другой стороны, может значительно варьировать. В странах Западной Европы и Северной Америки, несмотря на явное доминирование крупных игроков по объему капитала, по количеству малые и средние банки преобладают, но, что намного важнее, такие игроки рынка демонстрируют весьма большую рентабельность своей деятельности.

Рассмотрим ситуацию в США и странах Западной Европы. Сразу стоит отметить, что функциональными особенностями, присущими малым и средним банкам в данных странах, является небольшой по численности персонал и малые по сравнению с крупными банками административные (операционные) расходы, а также зачастую — узкая специализация деятельности [3].

В США и Европе специализация банков основывается на разных принципах. Так, в евро-

пейских странах малые и средние банки вынуждены выдерживать конкуренцию, специализируясь в ограниченных отраслях и сферах, а в некоторых случаях (как, например, ипотечные банки) и вовсе охватывают только одну отрасль.

В США специализация банков носит, как правило, географический или геополитический характер: крупные американские банки функционируют на федеральном или международном уровне, а малые и средние банки — в масштабах штата, оказывая банковские услуги, схожие с услугами крупных конкурентов. Иначе говоря, средние и малые банки ведут активную деятельность на территории штата, побережья и т.д., т.е. фактически являются общинными.

В такой системе координат региональные и более мелкие общинные банки играют незаменимую роль. Они располагаются близко к общинам — сообществам, которые обслуживают; их высокопоставленные чиновники живут в тех же районах, что и их клиенты. Они имеют крепкие и давние отношения и глубокие знания о местной экономике и культуре. Благодаря пониманию своих клиентов такие банки способны предоставлять высококачественные и специализированные банковские услуги.

Крупные банки, такие как J.P. Morgan Chase, также имеют сильное местное присутствие (филиалы и офисы по всей стране, связи с большими и малыми сообществами). Однако они уважают выбор некоторыми своими клиентами местных малых банков, потому что понимают, что зачастую местный кредитор лучше всего подходит для нужд сообщества.

Занимаясь схожими видами деятельности, малые, средние и крупные банки выступают конкурентами на финансовом рынке. Однако смело можно констатировать, что конкуренция между ними не настолько сильна. Более того, сложилась устойчивая практика условного разделения между банками клиентов по ряду критериев.

Интересным преимуществом западных малых и средних банков является более охотное желание работать с субъектами малого и среднего бизнеса. Заинтересованность малого банка в каждом, пусть даже не самом крупном по оборотам, клиенте несравнимо выше, чем у крупного банка. Малый и средний бизнес чувствует, в первую очередь, более выгодные специальные условия обслуживания и индивидуальный качественный подход.

Следует отметить, что в США малое и среднее предпринимательство в различные годы формирует до 75 % ВВП, в Европе этот показатель ниже,

но все равно больше 50% [5]. Среди стран Западной Европы существует ряд примеров, где экономика основывается именно на малом и среднем бизнесе (например, Польша, Чешская Республика и т.д.). В таких странах наиболее высока предпринимательская активность среди населения, что увеличивает число малых и средних компаний, налоговые выплаты которых и составляют основу бюджета страны. Однако малые компании или самозанятые граждане (индивидуальные предприниматели и т.д.) не интересны крупным банкам. Сам же малый и средний бизнес также ощущает некоторый дискомфорт при обслуживании в банках, где упор сделан на клиентов с крупным оборотом средств и высокой численностью персонала.

Владелец небольшого магазина скорее разместит депозит в небольшом банке своего штата, где лично знает менеджера по работе с малым бизнесом, где ему всегда оперативно окажут поддержку в возникших проблемах и где он чувствует к себе заинтересованное отношение со стороны банка: небольшие бонусы, интересные предложения за лояльность на протяжении многих лет, открытки с поздравлениями на праздники и т.д. Сложно будет убедить данного клиента обратиться к совершенно незнакомому ему, пусть даже крупному, банку, где он явно лишится всех привычных для него привилегий и, скорее всего, не заметит принципиальной выгоды.

В своей выбранной узкой области малый или средний банк может выступать намного более ярким новатором и двигателем прогресса, чем крупный и неповоротливый гигант. И снова клиенты, предпочитающие малый или средний банк крупному, четко понимают свою мотивацию: более удобное приложение для телефона, понятный пользователю сайт, новомодная фишка как платежное кольцо или браслет и т.д.

Да и крупному банку незачем заманивать к себе каждого бизнесмена с оборотом в 100 тыс. долл. США в месяц, когда настоящей их целью являются такие же, как и они сами, транснациональные гиганты. Таким клиентам крупные банки готовы предложить и индивидуальный подход, и особые условия. Они, в свою очередь, доверяют крупному банку благодаря его консервативности, надежности, а также тому, что он проверен временем в целом.

И те и другие клиенты выстраивают свои приоритеты в отношениях с банками разного уровня и обычно не меняют их без причины, а значит и переманивание их влечет для любого из банков повышенные расходы или упущенную выгоду.

В случае открытой «войны на выживание», разумеется, выиграют крупные банки. Они смогут позволить себе переманить клиентов у малых и средних банков, обещая условия, на которые небольшие банки пойти не смогут. Однако такая ситуация существует лишь гипотетически. На самом деле и те и другие понимают, что причин для вражды нет. Если каждый имеет свои преимущества и недостатки, четко понятные клиентам, если переубедить клиента непросто, да и не имеет особого смысла (зачем крупному банку нагружать себя сверх меры из-за клиентов невысокой значимости), то возникает понятная идея — сотрудничать. На наш взгляд, это и есть самое верное решение в нынешнем мировом экономическом климате.

Грамотно выстроенная, здоровая индустрия финансовых услуг представляет собой сложную экосистему, которая позволяет сосуществовать игрокам разного уровня и масштаба, занимая свои ниши и эффективно обслуживая разные группы клиентов.

Современная банковская система США как раз и представляет собой такую экосистему, обслуживающую потребности всех американцев: клиентов, получающих свою первую ипотеку, фермеров и владельцев малого бизнеса или крупнейших транснациональных корпораций, что, в конечном счете, позволяет процветать американской экономике.

Безусловно, в условиях конкурентной среды существует определенная зависимость небольших региональных и общинных американских банков от своих крупных коллег. Сложилась практика, когда крупные банки предлагают средним и малым банкам важные корреспондентские услуги, реализовать самостоятельно которые небольшим банкам достаточно проблематично: распределение и сбор денежной наличности, обработку чеков, клиринг международных платежей и проч. J.P. Morgan Chase, например, предоставляет такие услуги 339 небольшим банкам и 10 корпоративным кредитным союзам. В 2015 г. этот банк предоставил малым банкам внутрисдневные кредиты на сумму 4,7 млрд долл. США для поддержания ликвидности и обработал платежи на сумму 7,6 трлн долл. США [7].

Часто крупные американские банки выкупают ипотечные кредиты, выданные более мелкими банками. В 2015 г. J.P. Morgan Chase приобрел таких жилищных кредитов на сумму 10,4 млрд долл. США у 165 банков по всей стране.

Крупные банки также предоставляют инвестиционные услуги местным банкам, к которым от-

носятся помощь в получении доступа к долговому и акционерному капиталу, предоставление возможности управлять своими портфелями ценных бумаг, предоставление разных финансовых инструментов управления рисками (таких как процентные и валютные свопы) и др.

Американский опыт позволяет сделать вывод, что в банковском деле конкурент также может быть клиентом или бизнес-партнером.

И в США, и в Европе средним и малым банкам национальными регуляторами уделяется особое внимание. В США нормативы регулирования малых и средних банков достаточно мягкие. В Европе банковский контроль более строгий, однако он не создает препятствий из-за размера банковской организации. Есть четкое понимание того, что малые и средние банки — неотъемлемая часть национальных экономик.

Малые и средние банки обеспечивают достаточно безопасные возможности для личных сбережений и являются источником необходимого финансирования для домашних хозяйств и предприятий.

Как уже было отмечено, небольшие по размерам банки могут показывать более высокие экономические результаты эффективности их деятельности. Создается впечатление, что крупные, неповоротливые банки менее эффективны именно из-за их размера, а деятельность малого банка, работающего в каком-либо американском штате, безоговорочно обречена на успех.

Считается, что малые местные банки являются более эффективными поставщиками финансовых средств для местных предприятий, чем крупные национальные или международные банки, поскольку знание местных условий позволяет их сотрудникам лучше оценивать риски, а близость к домашним хозяйствам и предприятиям позволяет им лучше управлять отношениями. Безусловно, в этом есть определенная логика.

Однако не стоит делить банки на «хорошие» и «плохие» исходя из размеров их активов и доли на рынке банковских услуг. Равно как и крупные банки, малые и средние банки также не застрахованы от финансовых ошибок. В погоне за привлечением клиентов и переманиванием их у крупных игроков они могут банально выдать слишком много кредитов с завышенным риском. При этом такие банки имеют меньшие резервы по активам, подверженным кредитному риску, и более чувствительны к колебаниям рынка [4].

Меньшая численность персонала малых и средних банков (в том числе персонала контрольных служб) по сравнению с крупными банками,

менее развитая система внутреннего контроля и риск-менеджмента также могут привести к грубым и чувствительным для малого или среднего банка ошибкам.

В периоды обострения экономической ситуации, где убытки терпят даже крупнейшие банковские организации, малые и средние банки могут просто объявить себя банкротами. Такие колебания не менее губительны для финансовой системы, чем закрытие крупных представителей.

Например, в результате финансового кризиса 2008 г. в США буквально тысячи мелких и средних банков потерпели крах. Такая же ситуация наблюдалась и в странах Западной Европы. В Великобритании, например, кредитные союзы и небольшие банки, наряду с компаниями из других сфер экономики, терпели крах со скоростью около одного в месяц.

Безусловно, малые или средние банки не «безопаснее» крупных. Возможно, даже шансов потерпеть неудачу у них больше, а не меньше. Вместе с тем очевидно, что неудачи отдельных малых банков не способны подвергнуть риску общую ситуацию на рынке банковских услуг. Но малые банки, терпящие неудачу вместе, могут создать такой же системный риск, как и крупный банк, испытывающий трудности [6].

Выводы. Опыт успешного и взаимовыгодного сотрудничества западных банков должен стать объектом пристального внимания и глубокого изучения и в Республике Беларусь, где доли, занимаемые банками на рынке банковских услуг, существенно отличаются. Белорусские банки довольно прозрачно распределены Национальным банком на три группы системной значимости. В соответствии с Инструкцией о порядке определения системно значимых банков, небанковских кредитно-финансовых организаций, утвержденной постановлением Правления Национального банка от 18 мая 2017 г. № 180 [2], в состав группы системной значимости I (банки, занимающие по агрегированному показателю более 5% рынка), включены 7 банков; в состав группы системной значимости II (банки с долей на рынке от 1% до 5%) — 6 банков. Остальные 11 банков, занимая менее 1% на рынке банковских услуг, формируют третью группу.

Все эти банки имеют свои бизнес-модели, риск-профили, специализацию и обсуживают свою группу клиентов. При этом, как показывает банковская статистика регулятора, малые и средние банки демонстрируют намного более высокие показатели рентабельности [1].

Средние и малые банки, как правило, более открыты к инновациям, быстрее реагируют на вызовы, потребности современного клиента.

В то же время средним и малым банкам также есть чему поучиться у крупных банков: системе менеджмента, методам управления персоналом, организации работы контрольных служб. Также зачастую небольшие белорусские банки слабо представлены в регионах, так как не обладают разветвленной филиальной сетью.

Именно поэтому стратегия сотрудничества крупных, средних и малых банков республики выгодна всем.

Литература

1. Банковский сектор Республики Беларусь. Краткая характеристика устойчивости функционирования [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.nbrb.by/publications/banksector/bs_01_07_2019.pdf. — Дата доступа : 20.09.2019.

2. Инструкция о порядке определения системно значимых банков, небанковских кредитно-финансовых организаций : Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 18.05.2017 № 180 // Нац. Правовой интернет-портал Республики Беларусь. — 13.07.2017. — 8/32187.

3. Казанский, А. В. Малые и средние банки: зарубежный опыт и российские перспективы / А. В. Казанский // Проблемы современной экономики. — 2014. — № 2. — С. 207–210.

4. Седин, А. Перспективы развития малых и средних банков в условиях консолидации российской банковской системы / А. Седин [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://bankir.ru/publikacii/20011008/perspektivi-razvitiya-malih-i-srednih-bankov-v-ysloviyah-konsolidacii-rossiiskoi-bankovskoi-sistemi-1375956/>. — Дата доступа : 20.09.2019.

5. Сухой, В. Банковская система Азербайджана — путь оздоровления / В. Сухой [Электронный ресурс]. — Режим доступа : https://moscow-baku.ru/news/biznes/professor_mgimo_vladimir_sukhoy_bankovskaya_sistema_azerbaydzhana_put_ozdorovleniya/. — Дата доступа : 20.09.2019.

6. Big Banks Versus Small Banks: Size Doesn't Matter [Electronic resource]. — Mode of access : <https://www.forbes.com/sites/francescoppola/2013/12/10/big-banks-versus-small-banks-size-doesnt-matter/#4c44a9dc1367>. — Date of access : 20.09.2019.

7. Large Banks and Small Banks Are Allies, Not Enemies [Electronic resource]. — Mode of access : <https://www.wsj.com/articles/large-banks-and-small-banks-are-allies-not-enemies-1459899641>. — Date of access : 20.09.2019.

Сравнительная оценка результативности бизнеса крупных, средних и малых банков по показателю Cost Income Ratio

Дудкин Александр Борисович,

*советник, ЗАО «БСБ Банк» (г. Минск, Беларусь)
старший преподаватель кафедры бизнес-администрирования,
Институт бизнеса БГУ
(г. Минск, Беларусь)*

Королев Юрий Юрьевич,

*кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры бизнес-администрирования,
Институт бизнеса БГУ
(г. Минск, Беларусь)*

В настоящей работе исследуются проблемы, возникающие в процессе проведения оценки результативности банковского бизнеса в крупных, средних и малых банках на основе показателя Cost Income Ratio (CIR). Исследуются применяемая на национальном уровне методология расчета данного показателя, а также сложность ее применения и неоднозначность трактования фактических результатов. Представлена сравнительная оценка фактических значений показателя CIR, сложившаяся в крупных, средних и малых банках республики. Проанализированы мировой опыт применения показателя CIR для оценки результативности банковского бизнеса, в том числе представлены средние значения показателя, сложившиеся в банках Восточной Европы, а также разброс значений показателя в разрезе мировых финансовых регионов.

This article examines the problems that arise in the process of assessing the performance of banking business in large, medium and small banks based on the Cost Income Ratio indicator (CIR). The methodology used at the national level for the calculation of this indicator, as well as the complexity of its application and the ambiguity of the interpretation of the actual results are investigated. A comparative assessment of the actual values of the CIR indicator in large, medium and small banks of the Republic is presented. The article analyses the world experience of using the CIR indicator to assess the performance of banking business, including the average values of the indicator in the banks of Eastern Europe, as well as the distribution by the world financial centres.

Введение. В августе 2019 г. исполнилось ровно три года с того момента, когда Национальным банком стали активно внедряться процедуры сбора, обобщения и анализа статистической информации банков республики с целью внедрения лучших международных практик и объективной оценки эффективности ведения банковского бизнеса, а также был введен в практику банковской аналитической работы показатель Cost Income Ratio (CIR).

Постановлением Правления Национального банка от 1 августа 2016 г. № 425 была утверждена Инструкция о порядке и условиях выплаты вознаграждения по итогам работы за отчетный год или годового бонуса (*далее* — Инструкция № 425), со-

держащая в том числе методику (алгоритм) расчета показателя CIR и его воздействия на мотивацию банковского менеджмента [4]. Эти изменения в национальном регулировании банковской деятельности не остались незамеченными специалистами [3], и сегодня, спустя три года, можно подвести некоторые итоги и сделать выводы.

Методика расчета. Следует отметить, что в мировой практике существует несколько подходов к определению показателя CIR для банковских учреждений, однако наиболее распространенной методикой является определение процентного отношения операционных расходов к прибыли от основной деятельности. Указанная ме-

тодика в настоящее время применяется и Национальным банком Республики Беларусь.

Согласно утвержденной методике показатель CIR определяется на основании отчета о прибылях и убытках за отчетный год, составленного в соответствии с Инструкцией по составлению годовой индивидуальной бухгалтерской (финансовой) отчетности банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями Республики Беларусь, утвержденной постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 9 ноября 2011 г. № 507, с учетом следующих особенностей:

в расчет показателя принимаются операционные расходы (расходы, связанные с содержанием банка и его персонала), за исключением расходов от выбытия имущества, расходов по операциям с долгосрочными финансовыми вложениями, неустоек (штрафов, пеней), даров, пожертвований и безвозмездной (спонсорской) помощи, а также учтенных в составе прочих операционных расходов сумм, связанных с инвестициями, осуществляемыми банком не для собственных нужд и (или) не связанными с обеспечением осуществления банковских операций по отдельным решениям Президента Республики Беларусь;

прибыль от основной деятельности принимается в сумме чистых процентных доходов, чистых комиссионных доходов, чистых доходов по операциям с драгоценными металлами и драгоценными камнями, чистых доходов по операциям с ценными бумагами, чистых доходов по операциям с иностранной валютой, чистых доходов по операциям с производными финансовыми инструментами, прочих доходов (за исключением операционных доходов и поступлений по ранее списанным долгам) за минусом прочих расходов (за исключением долгов, списанных с баланса).

Как видно, в расчете показателя CIR участвует большая часть основных статей банковских доходов и расходов, формирующих чистую прибыль банка, за исключением статей, характеризующих создание (уменьшение) специальных резервов на покрытие возможных убытков по активам, подверженным кредитному риску, и некоторых других.

Значение показателя. В мировой научной литературе и практике работы зарубежных банков считается, что банк работает эффективно, если показатель CIR не превышает 50 %, т. е. каждая единица денег, вложенная в создание продукта (услуги), приносит не менее двух единиц в качестве прибыли от основной деятельности [2].

Такое индикативное значение CIR принято и Национальным банком Республики Беларусь. Ин-

струкция № 425 прямо указывает, что для принятия Общим собранием акционеров банка решения о выплате руководителям банка вознаграждения по итогам работы за отчетный год или годового бонуса помимо показателей, устанавливаемых самим банком, должны быть выполнены пять условий:

1. Отсутствие неисполненных предписаний с наступившим сроком исполнения и действующих мер воздействия Национального банка;

2. Рост нормативного капитала банка за отчетный год не менее значения индекса потребительских цен за отчетный год;

3. Доступный капитал превышает экономический капитал банка, значения которых рассчитываются в соответствии с законодательством;

4. Наличие специальных резервов на покрытие возможных убытков по активам в полном объеме;

5. Показатель CIR не превышает 50 % [4].

Сложности в применении. Вместе с тем, на наш взгляд, при всех достоинствах показатель CIR имеет ряд существенных недостатков, в силу чего он зачастую искажает объективную оценку результативности банковского бизнеса, которую отражают показатели рентабельности активов (ROA) и рентабельности капитала (ROE).

Указанные недостатки и противоречия можно обнаружить при сравнении показателей финансовой отчетности трех белорусских банков разных групп системной значимости, отнесенных к соответствующей группе на основании ежегодного распределения банков регулятором с учетом норм Инструкции о порядке определения системно значимых банков, небанковских кредитно-финансовых организаций, утвержденной постановлением Правления Национального банка от 18 мая 2017 г. № 180 [5].

Рассмотрим показатели финансовой отчетности ОАО «АСБ «Беларусбанк», который относится к числу крупных (банки системной значимости I), ЗАО «МТБанк» — среднего банка (банки системной значимости II) и ЗАО «БСБ Банк» — малого банка.

При расчете прибыли от основной деятельности в связи с несущественностью и невозможностью корректного определения в расчет не приняты прочие доходы и прочие расходы банков. При расчете значения показателя CIR операционные расходы банков приняты в сумме за минусом даров, пожертвований и безвозмездной (спонсорской) помощи (при наличии таковой информации); другие элементы, определенные Инструкцией № 425, в связи с невозможностью их корректного определения не исключены из состава операционных расходов. Сравнение представлено в табл. 1.

Таблица 1. Элементы прибыли и показатели эффективности работы банков, млн руб.

Элементы прибыли	Данные за первое полугодие 2019 г.			Данные за 2018 г.		
	АСБ Беларусбанк	МТБанк	БСБ Банк	АСБ Беларусбанк	МТБанк	БСБ Банк
Процентные доходы	1 032,4	59,7	4,7	2 016,9	108,8	7,9
Процентные расходы	429,1	25,2	0,7	776,7	39,8	1,2
Чистый процентный доход	603,3	34,5	4,0	1 240,2	69,0	6,7
Комиссионные доходы	232,1	66,7	11,2	426,8	129,4	20,4
Комиссионные расходы	77,5	7,4	3,6	167,3	13,3	7,1
Чистый комиссионный доход	154,6	59,3	7,6	259,5	116,1	13,3
Чистый доход по операциям с ДМ и ДК	0,2	0,0	0,0	0,3	0,0	0,2
Чистый доход по операциям с ЦБ	1,2	0,3	0,0	1,7	1,5	0,0
Чистый доход по ВОО	47,7	8,6	6,1	164,3	20,3	15,9
Чистый доход по операциям с ПФИ	0,2	-0,2	0,4	-3,1	0,3	0,7
Прибыль от основной деятельности	807,2	102,6	18,1	1 662,9	207,2	36,8
Чистые отчисления в резервы	227,6	1,6	0,1	593,3	2,3	1,7
Операционные расходы (в скобках — за минусом исключаемых элементов)	373,7 (371,0)	62,5 (62,4)	12,1 (11,2)	720,8 (720,8)	122,5 (122,5)	24,3 (22,3)
Прочие доходы	25,0	2,9	0,5	93,7	15,5	0,9
Прочие расходы	26,8	2,5	0,4	57,9	4,7	1,0
Прибыль до налогообложения	204,1	38,9	6,0	384,6	93,2	10,7
Налог на прибыль	26,0	8,9	1,0	43,0	22,2	2,3
Чистая прибыль	178,1	30,0	5,0	341,6	71,0	8,4
CIR (%)	46,0	60,8	62,1	41,0	55,0	60,8
ROA (% годовые)	0,6	3,7	3,4	0,6	4,8	3,4
ROE (% годовые)	8,9	33,0	18,0	8,9	53,0	16,6

Источник: разработка авторов на основе финансовой отчетности [6]

Как видно из табл. 1, за 2018 год и первое полугодие 2019 г. ОАО «АСБ «Беларусбанк», чьи активы составляют около 40 % совокупных активов банковской системы и чье лидерство в банковском секторе неоспоримо, заработал соответственно 341,6 и 178,1 млн руб. чистой прибыли (самый высокий показатель по системе в абсолютном значении).

Однако существенная часть прибыли от основной деятельности ОАО «АСБ «Беларусбанк», составившая 1,66 млрд руб. за 2018 год и 0,8 млрд руб. за первое полугодие 2019 г., была потрачена на дополнительное формирование специальных резервов по активам, подверженным кредитному риску (0,6 и 0,2 млрд руб. соответственно), что, скорее всего, свидетельствует о продолжающемся ухудшении качества кредитного портфеля. Из прибыли от основной деятельности банк нес операционные расходы и уплатил налог на прибыль. Такая структура прибыли позволила обеспечить приемлемый показатель CIR и выполнить рекоменду-

емый индикатив Национального банка, но отодвинула банк в число низкорентабельных.

С другой стороны, ЗАО «МТБанк» с активами 1,1–1,2 млрд руб. за те же периоды заработал 71 и 30 млн руб. чистой прибыли соответственно. Прибыль от основной деятельности банка составила 207,2 млн руб. за 2018 год и 102,6 млн руб. за первое полугодие 2019 г.; при этом чистые отчисления в специальные резервы были минимальными (2,3 и 1,6 млн руб. соответственно). Часть прибыли от основной деятельности была направлена на покрытие операционных расходов и уплату налога на прибыль.

Оставшаяся часть прибыли — чистая прибыль — позволила банку обеспечить одни из самых высоких в системе показателей рентабельности активов и рентабельности капитала (на 01.07.2019: 1-я позиция по рентабельности капитала и 2-я позиция по рентабельности активов). В то же время показатель CIR превысил рекомендуемый индикатив Национального банка.

Похожая ситуация и в ЗАО «БСБ Банк», активы которого не превышают 300 млн руб., что составляет всего 0,4% в системе банков. За 2018 год банком получено 8,4 млн руб. чистой прибыли, а за первое полугодие 2019 г. — 4,9 млн руб. При этом прибыль от основной деятельности составила соответственно 36,8 и 18,1 млн руб. Расходы банка, связанные с отчислениями в специальные резервы, были минимальными, так как бизнес-модель банка не предусматривает активного кредитования. Часть прибыли от основной деятельности была направлена на покрытие операционных расходов и уплату налога на прибыль.

Оставшаяся чистая прибыль позволила банку занять 3-ю позицию в рейтинге по рентабельности активов на 01.07.2019 г. и 6-ю позицию по рентабельности капитала.

Очевидно, что важнейшим элементом, формирующим чистую прибыль банка, но не участвующим в расчете прибыли от основной деятельности, являются чистые отчисления в специальные резервы по активам, подверженным кредитному риску. В связи с этим весьма спорным является вопрос о том, признавать ли изменения степени кредитного риска банковских активов элементом основной деятельности банка и, как следствие, следует ли рассматривать расходы, связанные с отчислениями в резерв по активам, подверженным кредитному риску, элементом прибыли от основной деятельности. На наш взгляд, невключение этого столь существенного для многих крупных банков элемента в расчет искажает реальную картину о финансовых результатах деятельности банков и в целом успешности банковского бизнеса в республике.

Несоответствие в результатах анализа эффективности на основании показателей CIR, с одной стороны, и показателей рентабельности ROA и ROE, с другой стороны, подтверждается общедоступными данными регулятора в материалах, характеризующих устойчивость функционирования банковского сектора республики, согласно которым, например, средневзвешенная рентабельность активов ROA крупных банков на 01.07.2019, составившая 1,5% годовых, гораздо ниже аналогичного показателя у средних и малых банков — 3,1% и 2,0% годовых соответственно [1].

В связи с этим представляется вполне обоснованным вопрос о том, руководители какого банка действительно заслуживают поощрения. Также возникает вопрос об экономической обоснованности использования показателя CIR в качестве

единственного объективного показателя оценки на национальном уровне эффективности (успешности) работы белорусских банков и их менеджмента.

Между тем специалисты отмечают, что колебания фактических значений показателя CIR часто являются следствием влияния внешних макроэкономических факторов, а не плохо организованной работы банка. Такими макроэкономическими факторами являются:

регулирование со стороны центрального банка процентных ставок по кредитным и депозитным операциям (в целях снижения долговой нагрузки на реальный сектор экономики), что становится причиной сокращения чистого процентного дохода;

усиление внутриотраслевой конкуренции, что заставляет банки идти на снижение тарифов комиссионного вознаграждения по посредническим операциям (безналичные переводы, операции с наличностью, ведение и открытие счетов и др.).

Указанные факторы влияют на величину двух самых значимых элементов, используемых в расчете прибыли банков от основной деятельности.

Есть также вполне объективные причины невозможности постоянного сокращения и операционных расходов, в структуре которых основную долю занимают расходы на оплату труда персонала банка. Не представляется возможным сокращать персонал, в том числе и по причине нахождения в штате ряда служб, работа которых регламентирована законодательством (управление рисками, внутренний контроль, комплаенс-контроль, внутренний аудит, безопасность).

Труд нанятых работников должен достойно вознаграждаться; экономия по данной статье чревата реализацией операционного риска, в том числе ростом коррупции, внутреннего мошенничества, а также оттоком высокопрофессиональных кадров в другие отрасли экономики.

Кроме того, в последние годы банки особенно активно внедряют цифровые технологии, что требует наращивания численности IT-специалистов, труд которых оплачивается достаточно высоко, и ведет к постоянному росту затрат по сопровождению программного обеспечения.

Таким образом, множество как объективных, так и субъективных факторов, включая бизнес-модель, риск-профиль банка и его размер, могут оказывать влияние на уровень рассматриваемого показателя. В частности, как отмечено в Financial Stability Review Резервного банка Ав-

Таблица 2. Динамика показателя CIR в банках Восточной Европы, %

Страна, банк	2004	2008	2014
Хорватия			
Zagrebačka Banka	61,5	56,9	49,9
Privredna Banka Zagreb	54,1	49,7	46,2
Erste & Steiermärkische Bank	66,5	41,1	38,3
Венгрия			
OTP Bank	47,9	49,6	49,8
K&H Bank	69,7	79,5	56,3
CIB Bank	56,2	47,9	60,0
Чехия			
CSOB	59,9	46,6	47,6
Ceska Sporitelna	58,4	45,8	44,3
Komerčníbanka	51,9	43,0	42,5
Польша			
PKO Bank Polski	64,4	45,8	47,1
Bank Pekao	55,1	45,5	44,6
Bank Zachodni WBK	63,2	51,6	47,2
Румыния			
BCR	53,7	41,4	43,5
BRD	67,6	68,6	50,2
Banca Transilvania	86,0	81,6	41,9
Болгария			
UniCredit Bullbank	42,4	42,4	38,2
DSK Bank	56,9	49,1	38,2
First Investment Bank	64,7	73,1	47,0

Источник: разработка авторов на основании годовых отчетов банков за 2004, 2008, 2014 гг.

стралии за сентябрь 2014 г. [9], для банков, которые специализируются на банковском обслуживании и формируют большую часть своих доходов за счет процентных доходов, характерны более низкие значения CIR, чем для «универсальных» банков, основными источниками доходов которых являются непроцентные источники, такие как доходы от инвестиционного банкинга или управления активами.

Мировой опыт. CIR является не единственным показателем эффективности банковской деятельности. Например, банки Северной Америки обычно используют для оценки эффективности своей деятельности коэффициент эффективности (Efficiency Ratio), который определяется как удельный вес непроцентных расходов до вычета расходов на имущество, амортизацию нематериальных активов и обесценение гудвилл в общей сумме чистого процентного дохода и непроцентных доходов, исключая доходы от операций с ценными бумагами и единовременных операций.

В большинстве других стран, применяющих показатель CIR в качестве основного показателя

эффективности, ему придан статус оценочного, рекомендуемого к исполнению, и он не оказывает влияния ни на сумму годовых бонусов, ни на отношение регулятора.

Анализ динамики показателя CIR в крупнейших банках стран Восточной Европы свидетельствует о том, что его оптимизация в более развитых странах бывшего социалистического блока проходила постепенно, что наглядно иллюстрирует табл. 2.

Имеет место достаточно широкий разброс значений показателя CIR среди восточноевропейских банков, но преобладающей тенденцией является повышение эффективности их деятельности: уровень CIR постепенно снижается до экономически приемлемого значения, не превышающего 50%.

На глобальном уровне наиболее эффективными с точки зрения уровня CIR по результатам анализа специалистов S&P Global Market Intelligence за 2016 год [8] оказались египетские банки. Из стран с минимум тремя исследованными банками самый низкий уровень CIR в 27,70% зафиксирован в Египте. Китайские банки имели средний уровень показателя в 32,73%. У банков Катара, Кувейта и ОАЭ значения показателя CIR были на уровне 33,12%, 36,86 и 37,04% соответственно.

С другой стороны, бразильские банки оказались самыми неэффективными со средним уровнем показателя в 98,17%. Банки Великобритании имели CIR на уровне 76,84%, Израиля — 73,46, Германии — 71,58, Нидерландов — 67,72%.

Разброс значений показателя CIR по регионам представлен в табл. 3. Высокие, зачастую значительно превышающие рекомендуемый уровень и даже аномальные значения (более 100%) показатель CIR имел в 2016 г. в странах с высокоразвитой экономикой и финансовой системой. Следует отметить, что, например, для банков США тенденция превышения значения CIR экономически обоснованного уровня в 50% наблюдается постоянно. По информации BankRegData.com [7], в 1-м и во 2-м кварталах 2019 г. среднее значение CIR ста крупнейших по объему активов банков США составило 56,09% и 55,68% соответственно (для сравнения: в 2018 г. значение колебалось в пределах от 57,97% до 55,55%).

Выводы. С учетом всей совокупности факторов становится очевидным, что показатель CIR не может являться единственным объективным показателем оценки на национальном уровне эффективности (успешности) работы белорусских банков и их менеджмента.

Таблица 3. Значения показателя CIR в разрезе мировых регионов: минимальные и максимальные значения по крупнейшим банкам региона

Регион, банк, страна	Уровень показателя, %
Северная Америка	
Capital One Financial Corp., США	53,29
Morgan Stanley, США	79,99
Латинская Америка	
Banco De Venezuela SA Banco Universal, Венесуэла	16,77
Banco Santander (Brasil) SA, Бразилия	109,06
Европа	
Banco Santander SA, Испания	55,96
Royal Bank of Scotland Group Plc, Великобритания	155,44
Африка	
Guaranty Trust Bank Plc, Нигерия	42,48
United Bank for Africa Plc, Нигерия	67,50
Ближний Восток	
First Gulf Bank PJSC, OAE	17,30
Israel Discount Bank Ltd., Израиль	77,52
Азиатско-Тихоокеанский регион	
Shanghai Pudong Development Bank Co. Ltd., Китай	20,76
Mitsubishi UFJ Financial Group Inc., Япония	57,37

Источник: разработка авторов на основании [8]

Более того, регулирование Национальным банком через CIR вопросов компенсаций и вознаграждений менеджмента банков, в чьих уставных фондах нет инвестиций государства, является фактором, тормозящим приток иностранного капитала в банковский сектор республики, и может рассматриваться иностранными инвесторами как чрезмерное вмешательство в компетенцию органов корпоративного управления.

Вместе с тем, учитывая тот факт, что в расчете показателя CIR задействованы все основные элементы, формирующие банковскую прибыль, самим банкам целесообразно организовать мониторинг его динамики и состава. Такой мониторинг позволит менеджменту банков находить наиболее эффективные решения по оптимизации операционных расходов и росту прибыли от основной деятельности и в целом повысит качество корпоративного управления банком.

Литература

1. Банковский сектор Республики Беларусь. Краткая характеристика устойчивости функционирования [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.nbrb.by/publications/banksector/bs_01_07_2019.pdf. — Дата доступа : 20.09.2019.
2. Березовский, С. О. Окупаемость дополнительного офиса: методика оценки и анализа Cost/Income / С. О. Березовский // Руководителю отделения банка. — 2013. — № 1 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://docplayer.ru/31675819-Okupaemost-dopolnitelnogo-ofisa-metodiki-ocenki-i-analiza-cost-income.html>. — Дата доступа : 24.03.2019.
3. Дудкин, А. Б. Практика применения показателя Cost Income Ratio (CIR) для оценки результативности и мотивации банковского менеджмента / А. Б. Дудкин, Ю. Ю. Королев // Инновационные процессы и корпоративное управление : материалы XI Междунар. заоч. науч.-практ. конф., Минск, 11–25 марта 2019 г. / редкол.: А. И. Ковалинский, Г. А. Хацкевич, Е. М. Минченко. — Минск : Институт бизнеса БГУ, 2019. — С. 85–93.
4. Инструкция о порядке и условиях выплаты вознаграждения по итогам работы за отчетный год или годового бонуса: Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 1 августа 2016 г. № 425 // Нац. правовой интернет-портал Республики Беларусь. — 17.08.2016. — 8/31189.
5. Инструкция о порядке определения системно значимых банков, небанковских кредитно-финансовых организаций: Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 18 мая 2017 г. № 180 // Нац. правовой интернет-портал Республики Беларусь. — 13.07.2017. — 8/32187.
6. Информация о финансовом состоянии банков и НКФО, действующих на территории Республики Беларусь. Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.nbrb.by/system/banks/financialposition/balancesheet>. — Дата доступа : 20.09.2019.
7. BankRegData [Electronic resource]. — Mode of access : <http://www.bankregdata.com/allIEmet.asp?met=EFF>. — Date of access : 20.09.2019.
8. Bratton, E. Cost-to-income ratios of banks worldwide / E. Bratton [Electronic resource]. — Mode of access : <https://www.snl.com/web/client?auth=inherit#news/article?id=35864188&KeyProductLinkType=0&cdd=A-35864188-10284>. — Date of access : 24.03.2019.6
9. Financial Stability Review [Electronic resource]. — Mode of access : <https://www.rba.gov.au/publications/fsr/2014/sep/pdf/0914.pdf>. — Date of access : 24.03.2019.

Опыт взаимодействия Европейского банка реконструкции и развития с малыми банками Беларуси в финансировании проектов малого и среднего предпринимательства

Рóдевич Ольга Фёдоровна,

*магистр экономики,
Институт экономики НАН Беларуси
(г. Минск, Беларусь)*

Раскрыты существующие и стратегические направления деятельности Европейского банка реконструкции и развития в Беларуси. Представлен опыт совместного финансирования ЕБРР и малыми банками Беларуси проектов малого и среднего предпринимательства. Внесены рекомендации по развитию сотрудничества ЕБРР и малых банков Беларуси на основе расширения форм и инструментов финансирования.

The existing and strategic directions of the European Bank for Reconstruction and Development in Belarus are revealed. The experience of joint financing of small and medium-sized enterprises by EBRD and small banks of Belarus is presented. Recommendations on the development of cooperation between the EBRD and small banks of Belarus on the basis of expanding the forms and instruments of financing were made.

В последние десятилетия значительно возрос уровень экономического развития целого ряда государств, многократно увеличались экспортно-импортные потоки, трансграничное движение капитала, материальных и людских ресурсов. Заметно набрал силу процесс интеграции на двустороннем, региональном и глобальном уровнях.

Международные (глобальные) финансовые институты развития работают во всех регионах мира. Они составляют одно из важнейших звеньев мировой финансовой системы и являются основным источником необходимых финансовых ресурсов для модернизации экономики, прежде всего для стран с развивающейся и переходной экономикой. К основным международным финансовым организациям относят Группы Всемирного банка, а именно: Международную финансовую корпорацию, Международный банк реконструкции и развития и Международную ассоциацию развития.

Региональные финансовые институты развития, подобно международным институтам развития, обеспечивают доступность значительных объемов долгосрочного финансирования на льготных условиях, что не может быть обес-

печено коммерческими банками из-за высокой концентрации рисков и ориентирования в первую очередь на получение прибыли. К региональным финансовым институтам можно отнести: Азиатский банк развития, Евразийский банк развития, Евразийский фонд стабилизации и развития, Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк, Исламский банк развития, Северный инвестиционный банк, Азиатский банк инфраструктурных инвестиций, Международный инвестиционный банк, Международный банк экономического сотрудничества, Новый банк развития.

Европейский банк реконструкции и развития (European Bank for Reconstruction and Development, далее — ЕБРР) — международная финансовая организация, созданная для поддержки трансформации экономики в государствах Центральной и Восточной Европы. Банк создан в 1991 г. 40 странами и двумя международными организациями для поддержки рыночной экономики и демократии в 34 странах со штаб-квартирой в Лондоне.

ЕБРР является крупнейшим инвестором в регионе. Банк вкладывает капитал главным образом

в частные предприятия, осуществляет проектное финансирование банков, предприятий и компаний, работает с государственными компаниями в целях поддержки процессов приватизации и структурной реорганизации в них, а также совершенствования коммунального хозяйства. Банк использует установившиеся тесные связи с правительствами стран региона в целях реализации курса на создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности, привлекает средства за счет эмиссии облигаций. Особенностью операций ЕБРР является широкое привлечение средств в национальных валютах стран Восточной Европы.

В настоящее время ЕБРР активно работает в более чем 30 странах — от Центральной и Восточной Европы до Центральной Азии, а также в Южном и Восточном Средиземноморье. В число этих стран входят: Азербайджан, Албания, Армения, Беларусь, Болгария, Босния и Герцеговина, БЮР Македония, Венгрия, Греция, Грузия, Египет, Иордания, Казахстан, Кипр, Киргизская Республика, Косово, Латвия, Литва, Ливан, Марокко, Молдова, Монголия, Польша, Россия, Румыния, Сербия, Словакия, Словения, Таджикистан, Тунис, Туркменистан, Турция, Узбекистан, Украина, Хорватия, Черногория, Эстония. Банк также работает на Западном берегу реки Иордан и в секторе Газа. Чехия стала первой страной, вышедшей из числа стран операций ЕБРР.

Акционерами ЕБРР являются 69 стран, Европейский союз и Европейский инвестиционный банк. Каждый акционер имеет собственного представителя в Совете управляющих, являющегося высшим руководящим органом Банка. Совет управляющих делегирует большинство полномочий Совету директоров, который отвечает за стратегическое руководство деятельностью Банка. Президент Банка руководит работой под общим руководством Совета директоров. Исполнительный комитет следит за реализацией всех ключевых аспектов стратегии, результатами деятельности и финансовым благополучием. Старшее оперативное руководство регулирует все аспекты деятельности и консультирует Исполнительный комитет и Президента. Банк привержен соблюдению наивысших стандартов корпоративного управления, во всех подразделениях обязанности и соответствующие механизмы контроля четко определены и разграничены. Основными акционерами Банка являются США, страны Европейского союза, Япония. Объявленный акционерный капитал Банка в 10 млрд евро был увеличен в 1996 г. до 20 млрд евро и до 30 млрд евро в 2010 г.

ЕБРР осуществляет инвестиции в проекты как в финансовом, так и в реальных секторах экономики, вкладывая средства в создание новых предприятий и в существующие компании посредством стратегического диалога. Банк работает в следующих секторах:

- агропромышленный комплекс;
- информационные и коммуникационные технологии;
- муниципальная инфраструктура;
- правовая реформа;
- природные ресурсы;
- промышленное производство и услуги;
- транспорт;
- устойчивое ресурсопользование и изменение климата;
- энергетика;
- ядерная безопасность;
- фонды прямых инвестиций;
- финансовые учреждения.

Банк не занимается финансированием проектов в деятельности, связанной с обороной; в табачной промышленности; производстве веществ, запрещенных международно-правовыми актами; игровых заведений, находящихся на собственном балансе. Кроме того, Банк может не финансировать определенные продукты или процессы, если они наносят ущерб окружающей среде.

ЕБРР не является коммерческим банком и не предлагает обычных финансовых продуктов для розничных клиентов, например, ипотечные кредиты или расчетные счета. Для получения помощи Банка предприятия или проекты должны удовлетворять жесткому набору критериев:

- осуществляться в одной из стран операций ЕБРР;
- иметь хорошие шансы на прибыльность;
- предусматривать внесение спонсором проекта крупного взноса в акционерный капитал в денежной или натуральной форме;
- отвечать интересам отечественной экономики;
- соответствовать экологическим требованиям Банка и принимающей страны.

После углубленной оценки потенциальных клиентов может быть предложен какой-либо финансовый продукт или деловая консультация. Банк предлагает финансовые продукты, адаптированные с учетом потребностей каждого клиента. Средства, выделяемые на финансирование проектов частного сектора, варьируют, как правило, в диапазоне от 5 до 250 млн евро и предоставляются в виде кредитов или инвестиций в акционерный капитал. Средний размер инвести-

ций составляет 25 млн евро. Финансирование более мелких проектов может осуществляться через финансовых посредников или в рамках специальных программ менее крупных прямых инвестиций в менее развитых странах.

ЕБРР предоставляет кредитные ресурсы и средства для вложения в акционерные капиталы, гарантии, лизинговые механизмы и финансирования на цели развития торговли. В основе операций лежат инвестиции в проекты. Важнейшими формами прямого финансирования являются кредиты, инвестиции в акции и гарантии. Кредиты структурируются с учетом конкретных потребностей проекта. Кредитный риск может ложиться исключительно на Банк или частично распределяться среди участников рынка путем синдицирования кредитов. Инвестиции в акции могут производиться в самых разных формах. Когда Банк приобретает долю участия в акционерном капитале, он ожидает получения от своих инвестиций надлежащей прибыли и выступает исключительно в роли миноритарного акционера. Гарантии предоставляются с целью помощи заемщикам получить доступ к финансированию.

Одной из ключевых целей Банка является оказание содействия развитию микро-, малых и средних предприятий, деятельность которых имеет решающее значение для формирования частного сектора. Банк предлагает операции через различных финансовых посредников. Например, через банки, в капитале которых Банк имеет долю участия или с которыми подписал соглашение о кредитовании; инвестиционные или венчурные фонды, в которые Банк инвестировал свои средства. Банк осуществляет прямое финансирование малых и средних предприятий, оказывает помощь, используя ряд инструментов заемного финансирования и инвестирования в акционерный капитал. Банк адаптирует предлагаемые решения с учетом потребностей клиента и проекта, а также специфики страны, региона и отрасли, покрывает до 35 % совокупных расходов по проекту в случае нового строительства или 35 % в случае долгосрочной капитализации уже существующей компании. Обычно проекты в частном секторе предусматривают инвестиции в акционерный капитал в размере, составляющем не менее трети от общего объема финансирования.

ЕБРР осуществляет широкий спектр сделок: привлечение средств фондирования; инвестирование — кредитование; управление структурой баланса; управление рисками в интересах клиентов.

Одна из главных целей ЕБРР заключается в привлечении внутреннего и иностранного капитала в странах его операций. Для достижения этой цели используется такой гибкий и рыночный подход, как синдицирование займов. Задача заключается в расширении базы софинансирования путем увеличения числа коммерческих кредиторов, с которыми Банк работает, дальнейшего внедрения новых структур и методов софинансирования и привлечения на этот рынок новых стран. Важнейшим слагаемым успеха этой деятельности является степень готовности коммерческих источников финансирования выделять средства. К числу методов синдицирования займов, наиболее часто используемых на сегодняшний день Банком, относятся:

предоставление синдицированного займа по схеме А/В, когда Банк продолжает выступать официальным кредитором по всему займу, а коммерческие банки пользуются преимуществами статуса Банка как привилегированного кредитора;

уступка части займа ЕБРР отечественным коммерческим банкам в странах его операций для стимулирования их участия в среднесрочном кредитовании;

софинансирование с участием других международных финансовых организаций;

параллельное или совместное финансирование с участием коммерческих банков, поддерживаемых экспортно-кредитными агентствами, или при непосредственном кредитовании этими агентствами;

предоставление параллельных займов коммерческими банками;

предоставление параллельных займов официальными государственными агентствами;

различные виды гарантий, варьирующие от гарантий от всех рисков до гарантий от конкретных рисков, однако максимальный объем рисков подвергается количественной оценке, а сам кредитный риск приемлемости;

закрытое размещение акций;

заемное софинансирование с участием институциональных инвесторов.

В большинстве стран с формирующимся рынком коммерческие банки испытывают первоначальные опасения в связи со страновым риском. Этот риск может включать риски возможного пересмотра сроков погашения долга, национализации активов, конвертируемости валюты и проблем с переводом в свободно конвертируемые валюты. Страновой риск учитывается при определении стоимости кредитов, но в определенной степени нивелируется статусом ЕБРР как привилегированного кредитора. Однако статус Банка

как привилегированного кредитора не означает, что Банк предоставляет гарантии от страновых рисков, поскольку статус в значительной мере является результатом договоренности правительств и органов банковского регулирования.

Республика Беларусь является полноправным членом Европейского банка реконструкции и развития с 1992 г. С 1994 г. в стране открыто Постоянное представительство Банка. Сотрудничество осуществляется на основе Меморандума о взаимопонимании между Правительством Республики Беларусь и ЕБРР от 19 февраля 1993 г., а также Стратегий участия Банка, определяющих основные направления деятельности в стране. Республика Беларусь владеет 6002 акциями ЕБРР на сумму 60,02 млн евро, что составляет 0,2 % от уставного капитала Банка.

За историю сотрудничества в развитие важных направлений Банком в Беларуси осуществлены операции на сумму около 1,9 млрд евро. Средства использованы на повышение энергоэффективности, развитие систем водоснабжения и водоотведения, строительство дорог, поддержку малого и среднего предпринимательства и развитие частного сектора. На протяжении последних лет сотрудничество Беларуси с ЕБРР отмечено поступательным развитием. Объем операций ЕБРР в период реализации Стратегии для Беларуси на 2011–2015 гг. достиг 929 млн евро. Общий объем финансовых ресурсов, предоставленных Банком за период 1992–2016 гг., составил 1875 млн евро, из которых на долю реализуемых в настоящий момент проектов приходится 516 млн евро [2].

В сентябре 2016 г. утверждена Стратегия ЕБРР для Беларуси на 2016–2019 гг., в рамках которой участие Банка сконцентрировано на конкретных экономических преобразованиях, ориентируясь на следующие стратегические направления:

повышение конкурентоспособности реального сектора экономики путем поддержки роста и эффективности в частном секторе и содействия приватизации государственных компаний; предоставление долгосрочного долгового и долевого финансирования местных и иностранных инвесторов, а также стимулирование кредитования малого и среднего предпринимательства за счет развития устойчивого коммерчески ориентированного банковского сектора; содействие приватизации государственных предприятий стратегическими инвесторами для вливания капитала и ноу-хау и в конечном итоге повышения их конкурентоспособности и эффективности;

повышение устойчивости и качества услуг государственной инфраструктуры посредством реформирования политики, регулирования и внедрения: Банк поощряет участие частного сектора в предоставлении услуг в области инфраструктуры, а также будет стремиться поддерживать инициативы Правительства по реформированию на уровне проектов или секторов в муниципальной, транспортной, энергетической сфере за счет своих инвестиций и технической помощи.

Утверждение полноформатной Стратегии позволяет расширять портфель операций Банка в Беларуси, привлекать на выгодных условиях ресурсы для реализации проектов, а также осуществлять деятельность по кредитованию программ поддержки малого и среднего бизнеса и по приватизационному содействию государственным организациям.

С начала своей деятельности в Республике Беларусь в 1992 г. ЕБРР инвестировал более 2,4 млрд евро в 115 проектов в различных отраслях экономики страны. За период 2014–2018 гг. ЕБРР предоставил малым банкам Республики Беларусь инвестиционно-проектные займы и инвестиции в капитал в размере около 70 млн долл. США. Отрасль финансирования: финансовый сектор.

ОАО «Белорусский народный банк» (БНБ-Банк) сотрудничает с ЕБРР с 2011 г. Основная стратегическая задача БНБ-Банк — содействие развитию малого и среднего предпринимательства в Беларуси. Банк имеет опыт успешного участия в различных финансовых программах ЕБРР, таких как синдицированное кредитование, кредитные линии для бизнеса, Программы содействия развитию торговли (Trade Facilitation Programme, TFP), Программа распределения рисков (Risk Sharing Facility, RSF).

В результате активного сотрудничества ЕБРР и БНБ-Банк подписан договор об участии в Глобальной программе поддержки торгового финансирования. БНБ-Банк признан «Самым активным банком-эмитентом по торговым операциям с Тайванем в 2012 году». Увеличение лимита на проведение операций торгового финансирования обусловлено растущим объемом совершаемых сделок и активным двусторонним сотрудничеством в рамках Программы содействия развитию торговли.

В 2018 г. ЕБРР представил БНБ-Банк кредит в национальной валюте в размере 9,4 млн долл. США для финансирования микро-, малых и средних предприятий. Кредит состоит из двух равных траншей, второй на основе отдельного решения ЕБРР.

В рамках поддержки малого и среднего предпринимательства в Беларуси ЕБРР и БНБ-Банк осуществляют синдицированное кредитование. Предоставленный в 2014 г. синдицированный двухуровневый кредит в размере 12 млн долл. США включает в себя кредит А на сумму 5 млн долл. США, предоставляемый непосредственно ЕБРР, и кредит В в размере 7 млн долл. США, который синдицирован другим участникам: компании Incofin (Королевство Бельгия) и Европейскому фонду для стран Юго-Восточной Европы (EFSE, Люксембург). Предоставленная в 2016 г. синдицированная кредитная линия на сумму 20 млн долл. США состоит из кредита А и кредита Б размером 5 и 15 млн долл. США соответственно. Кредит А предоставлен непосредственно ЕБРР, Кредит Б — четырьмя европейскими финансовыми институтами, в числе которых Bank im Bistum Essen (Германия), Европейский Фонд по Юго-Восточной Европе (EFSE) (Германия), FMO (Голландский банк развития) и два фонда, находящихся в управлении Triodos Investment Management (Нидерланды). Кредитная линия имеет длительный срок погашения (до 4 лет), что является уникальным для финансового сектора Беларуси. Средства кредитных линий обеспечивают доступ предприятий малого и среднего бизнеса к долгосрочному финансированию от иностранных участников, что имеет критическое значение для развития и расширения деятельности частных компаний Беларуси.

БНБ-Банк первым из белорусских банков подписал договор об участии в программе совместного финансирования с ЕБРР. Благодаря активной позиции банка Беларусь пополнила список стран, в которых запущена «Программа распределения рисков». Новая программа — это специальный механизм финансирования, который позволяет БНБ-Банку удовлетворить потребности в кредитных ресурсах клиентов сектора среднего и малого бизнеса путем распределения рисков и сокредитования клиентов с ЕБРР. В рамках проекта ЕБРР финансирует и принимает на себя риск в размере до 50% каждого предоставляемого конкретному клиенту БНБ-Банку кредита сроком до 10 лет. Максимальная сумма участия ЕБРР в программе — 10 млн долл. США. Условия кредитования определяются банками по согласованию, задача администрирования и мониторинга кредитов решается силами экспертов БНБ-Банка. Кредиты при помощи Программы распределения рисков предоставляются как в долларах США, так и в евро.

ЗАО «Идея Банк» специализируется на предоставлении финансовой поддержки более 800 тыс.

клиентов, включая микро-, малые и средние предприятия в Беларуси. Развитая территориальная структура позволяет долгосрочное финансирование бизнеса. В 2015 г. ЕБРР предоставил IdeaBank до 7 млн евро (эквивалент 7,88 млн долл. США) на кредитование проектов малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь.

ЗАО «МТБанк» активно сотрудничает с ЕБРР в программе поддержки малого и среднего бизнеса в Беларуси с 2006 г. Благодаря подписанным соглашениям кредитную поддержку получили тысячи белорусских предпринимателей. Общая сумма кредитных линий превысила 50 млн долл. США. Выданный в 2014 г. кредит ЕБРР в размере 5 млн долл. США обеспечил МТБанку дополнительные средства для расширения поддержки белорусских микро-, малых и средних предприятий. Кредит предоставлен в национальной валюте, что позволяет снизить валютные риски для банка и для небольших компаний-получателей, не имеющих валютной выручки. В 2018 г. ЕБРР и МТБанк заключили соглашение о предоставлении кредита на развитие малого и среднего бизнеса в размере 10 млн долл. США. Данный кредит является синтетическим кредитом в белорусских рублях. В рамках заключенного соглашения задолженность фиксируется в рублевом эквиваленте по текущему обменному курсу, ликвидность в белорусском рубле доступна банку за счет продажи привлеченной валюты на местном валютном рынке. Привлеченный кредит позволит увеличить финансирование малых и средних предприятий и предпринимателей в национальной валюте.

В настоящее время ЕБРР реализует программу «Женщины в бизнесе» в 16 странах Восточного партнерства, включая Беларусь. Программа способствует развитию женского предпринимательства и оказывает поддержку малым и средним предприятиям посредством предоставления доступа к финансированию и ноу-хау, необходимым для развития их бизнеса. Программа финансируется ЕБРР, Европейским союзом, Швецией и Фондом поддержки стран с переходной экономикой на ранней стадии развития. БНБ-Банк стал первым финансовым учреждением страны, присоединившимся к программе «Женщины в бизнесе».

В целях поддержки развития женского предпринимательства в Беларуси ЕБРР выделил в 2016 г. БНБ-Банку кредит в размере 3 млн долл. США для последующего кредитования малых и средних предприятий. В 2017 г. в рамках программы «Женщины в бизнесе» подписано кредитное соглашение ЕБРР с IdeaBank на сумму 5 млн долл. США.

IdeaBank разработал спецпроект Women's Idea, который включает три варианта кредитования предприятий: Women's idea line, Women's idea express, Women's idea business. Размер процентов за пользование кредитом зависит от суммы и срока кредита и от финансового состояния субъекта предпринимательской деятельности.

В современных условиях малый и средний бизнес позволяет внедрять инновации и решать важные проблемы, связанные с безработицей и реструктуризацией экономики. Реализация потенциала предпринимательства в решении ряда экономических и социальных задач невозможна без значимой финансово-кредитной поддержки банков. Сотрудничество Европейского банка реконструкции и развития и малых банков страны не только позволяет осваивать новые банковские методики и ноу-хау, но и повышает эффектив-

ность кредитования малого и среднего предпринимательства. Взаимодействие банков способствует устойчивому развитию бизнеса в Беларуси, играет немалую роль в улучшении экономической и социальной ситуации в стране.

Литература

1. European Bank for Reconstruction and Development [Electronic resource]. — Mode of access : <https://www.ebrd.com/belarus>. — Date of access : 01.09.2019.

2. Взаимодействие с Европейским банком реконструкции и развития [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.economy.gov.by/ru/vzaimod_s_ebrd-ru/. — Дата доступа : 01.09.2019.

3. Обзоры инвестиционной деятельности международных банков развития в странах СНГ [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://eabr.org/cooperation/reviews-idb-investment/>. — Дата доступа : 01.09.2019.

Перспективы сотрудничества малых и средних банков и предприятий малого и среднего бизнеса

Стефанович Андрей Иванович,

*заместитель начальника центра банковских услуг ОАО «Белинвестбанк»,
магистр экономических наук, соискатель кафедры банковской экономики,
Белорусский государственный университет
(г. Минск, Беларусь)*

В статье рассмотрены вопросы деятельности предприятий малого и среднего бизнеса как перспективных потребителей рынка банковских услуг. Описаны условия, влияющие на спрос банковских услуг со стороны малого и среднего бизнеса, предъявляемые к ним требования со стороны потребителей. Сформулированы конкурентные преимущества и перспективы малых и средних банков при работе в этом сегменте рынка в целях удовлетворения потребностей клиентов.

The article discusses the issues of activities of small and medium-sized businesses as promising consumers of the banking services market. Conditions affecting the demand of banking services on the part of small and medium-sized businesses, requirements on them on the part of consumers are described. The competitive advantages and prospects of small and medium-sized banks are formulated when working in this market segment in order to meet the needs of clients.

В рыночной экономике — экономической системе, основанной на принципах свободного предпринимательства, конкуренции, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, — отношения участников строятся исходя из эгоистичных экономических интересов каждой стороны.

Главная цель любого бизнеса — получение прибыли, основным источником которой является выручка от продажи товаров, выполнение работ или оказание услуг. Объектами продаж выступают сырье, товары, различного вида услуги.

На рынке взаимодействуют участники разных масштабов бизнеса. Среди них выделяется сегмент предприятий малого и среднего бизнеса.

Сегодня категории малого и среднего бизнеса уделяется значительное внимание. Развитие этого сектора актуально не только для нашей страны, но и во всем мире. Часто реализуемые в этом направлении мероприятия носят характер национальных проектов. Склонность к предпринимательству — безусловно, особое свойство отдельной части граждан. Это люди, способные генери-

ровать идеи, рисковать собственным имуществом, а порой и здоровьем; люди, зарабатывающие сами и позволяющие зарабатывать другим, несущие социальную ответственность посредством создания рабочих мест и уплаты налогов. Поэтому развитие малого и среднего бизнеса можно рассматривать еще и с точки зрения важной составляющей социального развития страны.

В Республике Беларусь принят ряд важных нормативных документов, направленных на развитие малого и среднего бизнеса. Один из них — Закон Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства». В этом документе определены категории субъектов малого и среднего бизнеса, к которым относятся:

индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь;

микроорганизации — зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно;

малые организации — зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно;

средние организации — зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно [1].

В Республике Беларусь в 2018 г. осуществляли свою деятельность 111 214 предприятий малого и среднего бизнеса и 241 300 индивидуальных предпринимателей. Динамика количества субъектов малого и среднего бизнеса за 2016–2018 гг. представлена на рис. 1.

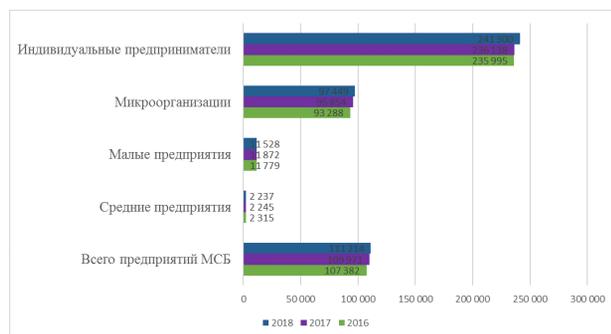


Рисунок 1. Динамика количества субъектов малого и среднего бизнеса за 2016–2018 гг.

Источник: разработка автора на основании [8]

Динамика количества субъектов хозяйствования рассматриваемого сегмента рынка показывает увеличение их общей численности. Это, безусловно, положительное явление. Вместе с тем отмечается уменьшение количества малых и средних организаций, при росте микроорганизаций, которые составляют 87% от общего числа предприятий, а также числа индивидуальных предпринимателей, которое превосходит общее количество всех предприятий данного сегмента. Это свидетельствует о том, что частный бизнес сегодня не спешит расширяться, чему есть причины, такие как, например, отсутствие средств, новых идей и направлений бизнеса, а возможно, и просто нежелание нести дополнительные риски.

Малый и средний бизнес вносит свой вклад в экономику страны. Среди существенных показателей деятельности в 2018 г. можно выделить следующие [8]:

доля в экспорте, которая составила 51% к общереспубликанскому итогу;

выручка организаций и индивидуальных предпринимателей от реализации товаров, работ — 43,8%.

Кроме того, средняя численность работников организаций и численность индивидуальных предпринимателей и привлекаемых ими наемных лиц составила 33,9%.

Доля малого и среднего бизнеса в ВВП за последние два года осталась неизменной и составила 24,6%.

Распределение субъектов малого и среднего бизнеса по отраслям показана на рис. 2.



Рисунок 2. Распределение субъектов малого и среднего бизнеса по отраслям

Источник: разработка автора на основании [8]

Как видно из представленных данных, большая часть предпринимателей осуществляет свою деятельность в отрасли (торговля и оказание услуг), не требующей больших капитальных вложений и генерирующей быстрый оборот денежных средств. Положительной стороной такого предпочтения является и то, что в периоды ухудшения экономической ситуации отрасли, связанные с торговлей и производством товаров, кратковременного использования, менее чувствительны к ухудшению рыночной ситуации.

В период становления банковской системы и ограниченного круга ее участников банки стояли особняком от иных компаний, рассматривались как специфический институт. Но сегодня, с развитием конкуренции в этой сфере, банки превращаются в такого же продавца услуг, как и другие субъекты рынка. Банки активно, через продажи, продвигают свои услуги во всех сегментах рынка потенциальных покупателей.

На рынке оказания банковских услуг также присутствуют игроки разных масштабов. Что касается банков, то законодательство разделяет их на группы не по численности работников, а по экономическим критериям. Так, все банки делятся на две группы [7]:

банки, входящие в группу системной значимости I;

банки, входящие в группу системной значимости II.

Кроме того, Национальный банк Республики Беларусь для анализа оценки устойчивости функционирования банковского сектора выделяет крупные, средние и малые банки. В основу ранжирования положен показатель объема активов, исходя из которого [2]:

крупные банки — банки, удельный вес активов которых превышает 5 % от совокупных активов банковского сектора;

средние банки — банки, удельный вес активов которых превышает 5 % от активов банков, не вошедших группу крупных банков;

малые банки — банки, не вошедшие в группы крупных и средних банков.

В Республике Беларусь действует 24 банка. Из них 6 средних (системообразующие банки II группы), 11 малых, 7 банков являются крупными или системообразующими банками I группы.

Малый и средний бизнес сегодня — значимый потребитель банковских услуг, о чем свидетельствует тот факт, что в каждом банке, как правило, создаются специальные структурные подразделения, которые разрабатывают кредитные продукты для предприятий малого и среднего бизнеса, а специально обученные сотрудники реализуют указанные продукты.

Можно выделить следующие основные услуги, которые предлагаются банками и имеют спрос у предприятий.

Во-первых, это расчетно-кассовое обслуживание и сопутствующие ему услуги. Необходимо отметить, что сегодня все расчеты между субъектами хозяйствования осуществляются через банки. В этом есть преимущества для банков, поскольку данные услуги востребованы рынком и необходимы потребителям по определению.

Поскольку оказываемые банком услуги по расчетно-кассовому обслуживанию одинаковы по сути, конкуренция предложения находится в плоскости цены и качества. Потребитель желает купить эти услуги подешевле, чтобы снизить издержки производства собственных товаров или оказываемых услуг, а также получить удовлетворение от оказанных банком услуг, т.е. максимизировать совокупную полезность.

Банки как продавцы, соответственно, хотят продать подороже, т.е. иметь для себя также приемлемую доходность. Поэтому главными задачами и для банков становится снижение себестоимости оказываемых услуг и повышение их качества в целях формирования цены, удовлетворяющей ожиданиям потребителя.

Себестоимость расчетно-кассового обслуживания формируется из стоимости использованных в процессе оказания услуг производственных ресурсов. Это затраты по содержанию персонала (как непосредственно осуществляющего расчетно-кассовое обслуживание, так и служб, обеспечивающих поддержку этих процессов), плата сторонним

организациям за выполнение процессинга, административно-хозяйственные затраты на эксплуатацию офисов, оборудования, затраты на IT и т.д. Основным направлением снижения себестоимости оказания этих услуг необходимо рассматривать повышение производительности труда. Производительность труда зависит от нескольких основных факторов, к числу которых можно отнести автоматизацию процесса труда, использование передовых технологий, уровень подготовки, образования и мотивации работников, эффективное использование всех ресурсов и управление ими. Повышение производительности труда возможно за счет диджитализации, которая представляет собой трансформацию бизнеса с широким использованием цифровых технологий для оптимизации бизнес-процессов и улучшения качества взаимодействия с клиентами, разработки показателей мотивации сотрудников, систематического обучения и повышения квалификации сотрудников, внедрения новых продуктов.

Как уже было указано, существенным фактором, помимо цены, для потребителя является полезность оказанных услуг. Здесь можно назвать такие критерии, как оперативность рассмотрения вопросов со стороны банка, простота и понятность работы программ расчетно-кассового обслуживания, бесперебойность дистанционного обслуживания, доступность сотрудников, в том числе руководителей, для решения вопросов. Следует помнить, что работа с предприятиями — это работа в первую очередь с конкретными людьми, которые их представляют, а человек как субъект, принимая те или иные решения, руководствуется именно ожиданием удовлетворенности оказанными услугами.

Во-вторых, как направление развития сотрудничества банков с малым и средним бизнесом следует рассматривать кредитование. Потребность любого бизнеса в деньгах всегда актуальна.

В соответствии с классификацией, определенной Национальным банком, кредиты могут быть краткосрочные и долгосрочные [6].

К краткосрочным кредитам относятся кредиты со сроком полного возврата (погашения), первоначально установленным кредитным договором, до одного года включительно, к долгосрочным — все иные кредиты, т.е. кредиты со сроком полного погашения свыше года. Данная классификация введена для бухгалтерской (финансовой), статистической и иной отчетности.

Если говорить об экономической сущности кредита, то выделяют две основные потребности:

Таблица 1. Динамика задолженности по кредитам, выданным банками субъектам малого и среднего предпринимательства, тыс. руб.

Показатель	Значение по годам		Изменение (+, -)	Темп роста, %
	01.06.2018	01.06.2019		
Задолженность по кредитам, всего, в том числе:	8 891 907,00	9 542 765,00	650 858,00	107
в национальной валюте	4 584 386,00	4 938 489,00	354 103,00	108
в иностранной валюте	4 307 521,00	4 604 276,00	296 755,00	107
млн долл. США	2 129,80	2 197,40	67,60	103
Задолженность по краткосрочным кредитам, всего, в том числе:	2 590 514,00	3 057 664,00	467 150,00	118
в национальной валюте	1 558 532,00	2 004 754,00	446 222,00	129
в иностранной валюте	1 031 982,00	1 052 910,00	20 928,00	102
млн долл. США	510,3	502,5	-7,80	98
Задолженность по долгосрочным кредитам, всего, в том числе:	6 301 393,00	6 485 101,00	183 708,00	103
в национальной валюте	3 025 854,00	2 933 735,00	-92 119,00	97
в иностранной валюте	3 275 539,00	3 551 366,00	275 827,00	108
млн долл. США	1 619,50	1 694,90	75,40	105

Источник: разработка автора на основании [3]

в финансировании текущей деятельности, т. е. направление денежных средств на создание оборотных активов;

в финансировании создания, приобретения основных средств, или, другими словами, на инвестиции в основной капитал предприятия.

Динамика задолженности по кредитам, выданным банками субъектам малого и среднего предпринимательства, представлена в табл. 1.

Анализ предоставленных данных указывает на умеренный прирост задолженности малого и среднего бизнеса по кредитам банкам. При этом рост задолженности по краткосрочным кредитам существенно превышает рост задолженности по долгосрочным. Динамика показывает опережающий прирост кредитования в национальной валюте по сравнению с операциями в иностранной валюте по краткосрочным кредитам и в то же время противоположную картину по долгосрочным кредитам. Рост задолженности в иностранной валюте может генерировать риски для предприятий, не имеющих валютной выручки, и, соответственно, для банков.

Необходимым основанием для экономического роста являются инвестиции. Источники инвестиций предприятий малого и среднего бизнеса указаны в табл. 2.

Как видно из представленных данных, доля банковских кредитов в инвестициях в основной капитал составляет 12 % у средних органи-

заций и 22 % у микро- и малых организаций. Основным же источником инвестиций для средних предприятий являются собственные средства, доля которых составляет 45 %, для микро- и малых организаций — собственные средства с долей 24 % и бюджетные средства с долей 24 % (что свидетельствует о поддержке государством развития этого сектора). Можно сделать вывод, что для банков есть источник роста объемов кредитования на инвестиции.

Очевидно, что на крупные банки приходится основной объем задолженности по кредитам малому и среднему бизнесу. Однако, если говорить непосредственно о динамике, то видно, что малые и средние банки проводят более агрессивную политику на этом рынке.

Преимуществом малых и средних банков в дальнейшем наращивании объемов кредитования можно рассматривать более низкую концентрацию у них кредитного риска.

Национальным банком Республики Беларусь для обеспечения безопасного функционирования банков устанавливается среди прочих норматив достаточности нормативного капитала — это предельное процентное соотношение размера (части) нормативного капитала банка и рисков, принимаемых на себя банком, в том числе кредитного риска. Национальный банк установил предельное значение этого норматива в размере не менее 10 % [5]. Согласно данным Национального банка

Таблица 2. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования в 2018 г., млн руб.

Показатель	Значение	Удельный вес, %
Средние организации		
Всего,	2 893,00	
в том числе за счет:		
собственных средств организаций	1 312,00	45
заемных средств других организаций	5,4	0
бюджетных средств	551,9	19
средств внебюджетных фондов	16,2	1
иностранных инвестиций	291,9	10
кредитов (займов) банков	345,2	12
средств населения	86,8	3
прочих источников	283,6	10
Микро- и малые организации		
Всего,	5 973,10	
в том числе за счет:		
собственных средств организаций	1 439,20	24
заемных средств других организаций	195,1	3
бюджетных средств	1 452,60	24
средств внебюджетных фондов	5,80	0
иностранных инвестиций	607,7	10
кредитов (займов) банков	1 340,50	22
средств населения	496,3	8
прочих источников	435,9	7

Источник: разработка автора на основании [8]

на 01.07.2019, по банковской системе сложилось следующее значение этого коэффициента: крупные банки — 17,75 %, средние — 15,31 %, малые — 37,6 % [2]. Значение данного норматива показывает, что если крупные и средние банки ограничены в наращивании кредитных портфелей угрозой снижения показателя достаточности капитала до предельного уровня, то малые банки имеют резерв для его увеличения как минимум в три раза.

Следует также отметить, что работа с малым и средним бизнесом — это лишь один из много-

численных сегментов деятельности крупных банков. Как правило, порядок и условия кредитования в крупных банках имеют четкое регулирование в локальных правовых актах, стандартизированный характер. С одной стороны, стандартизация банковских продуктов снижает издержки и уровень операционного риска. С другой стороны, отступление от требований локальных правовых актов не допускается, а если имеются такие возможности, то из-за бюрократической процедуры отнимают много времени по причине иерархии принятия решения различными должностными лицами или органами управления, опасения ответственности принятия нестандартных решений. Конечно, в этом случае ни о каком индивидуальном подходе говорить нельзя.

В малых и средних банках, имеющих более оптимизированную организационную структуру, при отлаженных бизнес-процессах можно говорить об индивидуальном подходе при рассмотрении кредитных сделок и принятии индивидуальных решений (табл. 3).

Анализируя изложенное, можно прийти к выводу, что, предлагая услуги малому и среднему бизнесу, малые и средние банки имеют свои конкурентные преимущества на рынке (табл. 4), среди которых выделим следующие:

- 1) организационная структура и корпоративное управление. В структуре малых и средних банков, как правило, присутствует оптимальное соотношение руководителей и исполнителей, а также бизнес-подразделений, непосредственно генерирующих доходы, и подразделений, обеспечивающих функционирование банка, что позволяет оптимизировать издержки предоставления услуг;
- 2) более глубокая ориентация на потребительский спрос, оперативное реагирование на изменение конъюнктуры рынка, изменение спроса;
- 3) тесное взаимодействие внутренних структур, близость руководства банка к своим сотрудникам и конечным потребителям, что способствует принятию эффективных управленческих решений;
- 4) агрессивная реклама и маркетинг в целом. В условиях ограниченности средств малые и сред-

Таблица 3. Динамика задолженности по кредитам, выданным банками субъектам малого и среднего предпринимательства, млн руб.

Банки	Значение по годам		Изменение (+, -)	Темп роста, %
	01.06.2018	01.06.2019		
Крупные банки	6 840 310,00	7 212 754,00	372 444,00	105,44
Малые и средние банки	2 051 597,00	2 330 011,00	278 414,00	113,57

Источник: разработка автора на основании [3]

Таблица 4. Показатели рентабельности банков по стоянию на 01.07.2019, %

Банки	Рентабельность активов ROA (до выплаты налогов)	Рентабельность активов ROA (после выплаты налогов)
Крупные банки	1,71	1,48
Средние банки	3,94	3,14
Малые банки	2,45	2,01

Источник: [2]

ние банки широко и креативно используют такие каналы, как интернет, в том числе собственный сайт, социальные сети, для продвижения своих продуктов, что обеспечивает узнаваемость на рынке их брэнда, оперативную обратную связь с потребителями;

5) автоматизация деятельности и использование новых технологий как при выстраивании внутренних бизнес-процессов, так и при разработке банковских продуктов.

Указанные преимущества позволяют малым и средним банкам сформировать востребованную предприятиями малого и среднего бизнеса линейку банковских продуктов по цене, отвечающей экономическим интересам обеих сторон, а также удовлетворяющую потребителя по качеству.

О результативности деятельности менеджмента малых и средних банков свидетельствуют значения такого показателя, как рентабельность активов.

Таким образом, эффект от использования ресурсов малыми и средними банками выше, чем у крупных, что, безусловно, в их пользу.

Говоря о преимуществах, нельзя не сказать о проблемах, с которыми сталкиваются малые и средние банки при осуществлении своей деятельности.

К числу таких проблем можно отнести наличие и привлечение дешевых ресурсов для осуществления кредитования. Конечно, за счет расчетно-кассового обслуживания банки будут аккумулировать определенные ресурсы, но их будет недостаточно для роста объема. Один из путей решения этого вопроса — возможность получения средств международных финансовых институтов, деятельность которых ориентирована на поддержку малого и среднего бизнеса и которые предоставляют банкам-партнерам финансирование в рамках соответствующих программ для дальнейшего распределения предприятиям этого сегмента. В качестве примера таких организаций можно привести Международный банк реконструкции и развития, Фонд им. Халифы по развитию предпринимательства (Объединенные Арабские Эмираты), Европейский банк реконструкции и развития.

С одной стороны, кредитование — это источник получения дохода, с другой — если у банка появляются финансовые трудности, то эти трудности, как правило, генерируют кредиты. Реализация кредитного риска более существенно может повлиять на деятельность малых и средних банков по сравнению с крупными. Поэтому в целях недопущения негативного сценария необходимы утверждение и соблюдение адекватной кредитной политики, политики управления рисками, надлежащее и обоснованное планирование оптимального портфеля активов и пассивов, управление проблемными активами.

Подводя итоги, можно отметить, что сегмент малого и среднего бизнеса может быть достаточно привлекательным для малых и средних банков. Какие услуги предлагать предприятиям, будь то комплексное обслуживание, включающее расчетно-кассовое и кредитование, или только расчетно-кассовое обслуживание, это решение банков, которое зависит от стратегии развития, толерантности к рискам, наличия ресурсов. Малые и средние банки также могут избрать специализацию в каком-то направлении. Специализация позволит увеличить производительность затраченных ресурсов, что в свою очередь будет способствовать росту объема бизнеса, а соответственно и дохода, узнаваемости брэнда конкретного банка.

Присутствие малых и средних банков на рынке банковских услуг не только возможно, но и необходимо. Их наличие формирует конкурентную среду этой отрасли, возможность выбора для потребителя, что стимулирует развитие и качество предоставляемых услуг, снижение издержек, формирование реальной рыночной цены.

Литература

1. Закон Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства».
2. Информационный сборник «Банковский сектор Республики Беларусь. Краткая характеристика устойчивости функционирования» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : https://www.nbrb.by/publications/banksector/bs_01_07_2019.pdf. — Дата доступа : 05.09.2019.

3. Национальный банк Республики Беларусь. Статистический бюллетень. Региональный выпуск. — 2019. — № 5 (39).

4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by/>. — Дата доступа : 28.08.2019.

5. Постановление Правления Национального Банка Республики Беларусь от 28 сентября 2006 г. № 137 «Об утверждении Инструкции о нормативах безопасного функционирования для банков, открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь» и небанковских кредитно-финансовых организаций».

6. Постановление Правления Национального Банка Республики Беларусь от 29 марта 2018 г. № 149 «Об утверждении Инструкции о порядке предоставле-

ния денежных средств в форме кредита и их возврата (погашения)».

7. Постановление Правления Национального Банка Республики Беларусь от 18 мая 2017 г. № 180 «Об утверждении инструкции о порядке определения системно значимых банков, небанковских кредитно-финансовых организаций и внесении изменений и дополнений в некоторые нормативные правовые акты Национального Банка Республики Беларусь».

8. Статистический сборник Национального статистического комитета Республики Беларусь за 2018 год «Малое и среднее предпринимательство». Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by/>. — Дата доступа : 29.08.2019.

Банковское кредитование субъектов хозяйствования: возможности оптимизации

Алешкевич Ирина Николаевна,

*кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Бавтуто Иван Алексеевич,

*соискатель степени магистра экономических наук,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

В научной статье рассматривается роль кредитования банками субъектов хозяйствования, проведен анализ кредитных отношений банка с юридическими лицами на примере ЗАО «МТБанк», предложены пути совершенствования кредитного процесса банка с учетом отечественного и зарубежного опыта.

The scientific article examines the role of bank lending to business entities, analyzes the credit relations of the bank with legal entities using the example of MTBank, and suggests ways to improve the bank's lending process, taking into account domestic and foreign experience.

Введение. Деятельность коммерческих банков направлена на формирование источников капитала для расширенного воспроизводства путем перераспределения временно свободных денежных средств всех участников воспроизводственного процесса — государства и хозяйствующих субъектов. Коммерческие банки способствуют переливу капитала из наименее эффективных отраслей предприятий национальной экономики в более конкурентоспособные посредством кредита. Благодаря банковскому кредитованию действует механизм распределения и перераспределения капитала по сферам и отраслям производства. Посредством кредита мобилизуются средства, необходимые для инвестиций, инноваций и обновления производств.

Банковский кредит является универсальным продуктом, так как денежные средства, перераспределяемые через банки на началах возвратности, срочности и платности, находят применение во всех отраслях экономики. Сохраняя за собой приоритетное положение, банковский кредит выступает наиболее удобной формой заимствования средств. Также важно понимать, что банку необходимо постоянно развиваться и поддерживать свою конкурентоспособность на рынке банков-

ских услуг. Для этого необходимо постоянно модернизировать свои продукты, учитывать желания и потребности своей клиентской базы, а также эффективно осуществлять привлечение новых средств для устранения риска банкротства. Блок клиентов — юридических лиц является крайне важным для любого банка, так как во многом потребности этого блока влияют на дальнейшее развитие банка. В связи с этим тема исследования весьма актуальна.

Теоретическую базу исследования составили труды отечественных и зарубежных экономистов в сфере банковских технологий Н.Г. Александровой, И.К. Козловой, Т.М. Костериной, Г.И. Кравцовой, Р.Т. Муртазина, С.Н. Румаса, М.В. Мясникова, В.И. Тарасова, Е.Г. Толкачевой и других. Анализ банковского кредитования субъектов хозяйствования проведен на основании данных финансовой отчетности ЗАО «МТБанк».

Основная часть. Выполняя свои функции, банковский кредит играет важную роль как в экономике всей страны, так и в финансово-хозяйственной деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей. Каждый банк формирует свою собственную кредитную политику с учетом экономических, политических, гео-

графических, организационных и иных факторов, оказывающих влияние на его деятельность. ЗАО «МТБанк» имеет прочные позиции на рынке кредитных услуг и осуществляет солидные кредитные вложения в экономику. Банк ориентирован на максимальное удовлетворение потребностей клиентов в заемных средствах при самом широком выборе форм и методов предоставления ссуд.

Механизм предоставления ссуд включает подробный анализ планируемой к кредитованию операции, финансового состояния заемщика. Предоставляя кредит, банк требует полной информации об условиях заключенных заемщиком договоров, о реальности поступления выручки, рентабельности операции. Как правило, кредиты выдаются под залог недвижимости, товарных запасов, ценных бумаг, поручительства банков или иных юридических лиц. В отношении клиентов, неоднократно получивших кредиты ранее и имеющих значительные обороты по счетам в ЗАО «МТБанк», режим кредитования может быть существенно упрощен.

Действует ряд принципов организации кредитного процесса:

1) принципы взаимоотношений с клиентами. Имеется в виду прежде всего предпочтительный для данного банка курс либо на долгосрочное сотрудничество, либо на разовые кредитные сделки с клиентами. Банки, думающие о перспективе, стремятся к установлению долговременных связей, позволяющих на основе хорошего знания клиента более оперативно решать возникающие вопросы. Одновременно такой подход предполагает повышение качества обслуживания клиентов, знание и удовлетворение их запросов, развитие комплексного обслуживания;

2) приоритеты, которых придерживается банк в кредитном деле. Они могут касаться как назначения и видов выдаваемых ссуд, так и форм обеспечения их возвратности;

3) система моральных ценностей, которых должны придерживаться участники кредитных операций. Это такие ценности, как честность, порядочность, откровенность с обеих сторон.

Руководство по кредитной политике, регламентирующее все аспекты работы банка на кредитном рынке, концентрирует в себе весь накопленный банком инструктивный и методический материал по организации кредитного процесса. Оно должно содержать следующие основные разделы:

функциональные звенья, участвующие в кредитном процессе, и их полномочия;
порядок разрешения ссуды;

инструкции по организации кредитования;
методические указания по анализу кредитоспособности клиентов;
методические указания по анализу кредитного портфеля;
методические указания по анализу выполнения кредитных договоров.

На данный момент практически каждый кредит из предлагаемых банком влечет за собой сбор объемного пакета документов. Льготы и упрощения предоставляются лишь тем клиентам, которые обслуживаются в банке в течение длительного срока, а также отличаются «верностью» банку: в течение двух и более лет у клиента отсутствует движение по счетам в любых других банках. В этом случае банк проявляет больше доверия к клиенту и может не требовать от него таких документов, как прогноз движения денежных средств на период пользования кредитом или иных прогнозных документов, а также может выдать кредит на индивидуальных условиях. Также кредитная политика ЗАО «МТБанк» предусматривает оценку кредитной истории юридического лица через кредитную историю физического лица.

В данной политике прослеживаются следующие недостатки:

1) достаточно долгий срок обслуживания в банке для получения льготы (более пяти лет);

2) при длительном сроке обслуживания необходимо также отсутствие движения по счетам в других банках в течение двух лет, что достаточно трудно осуществимо, если клиенту не подходят некоторые условия обслуживания;

3) кредитная история юридического лица оценивается в том числе через кредитную историю физического лица.

При анализе удовлетворенности клиентов кредитованием в 2018 г. выяснилось, что большая часть недовольства приходится на слишком объемный пакет документов (рис. 1).

Большинство респондентов являются клиентами банка менее 3 лет, соответственно, они не имеют права на упрощенный процесс кредитования. При этом такой уровень неудовлетворенности клиентов повышает риск их потери.

Один из вариантов решения данной проблемы — пересмотреть взаимосвязь кредитной истории физического и юридического лица. Так, кредитная история физического лица не должна иметь слишком большое влияние на кредитную историю юридического лица. Например, если физическое лицо имеет задолженность по карте рассрочки «Халва», это не должно отразиться на воз-

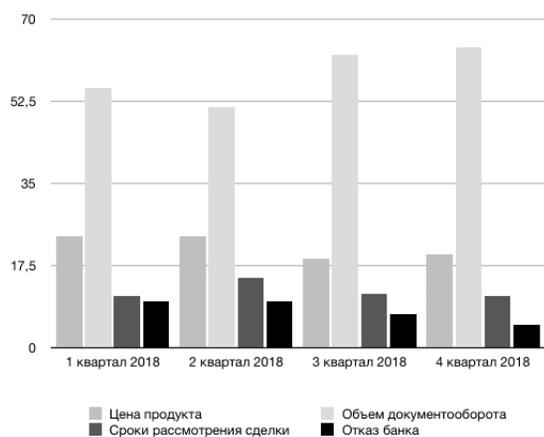


Рисунок 1. Неудовлетворенность клиентов ЗАО «МТБанк» процессом кредитования, %

Источник: разработка авторов на основании данных [3]

возможности юридического лица получить полноценный кредит на текущую деятельность.

Также следует пересмотреть подход к упрощенной системе выдачи кредитов. Одним из вариантов является пересмотр сроков «верности» и длительности обслуживания путем внесения прогрессивной шкалы оценивания. Предположим, первое упрощение клиент может получить в случае обслуживания в банке в течение двух лет и иметь хотя бы один кредит в банке для составления кредитной истории (она должна отличаться от нейтральной в положительную сторону). В этом случае он имеет право на упрощение документооборота (например, при соблюдении этих условий клиенту необязательно предоставлять прогнозные документы). Такое решение не только повысит популярность кредитования среди клиентов, не имеющих длительного периода обслуживания в банке, но и снизит процент неудовлетворенности, так как документооборот значительно упростится. Также вырастет лояльность клиента по отношению к банку.

Следующей ступенью прогрессивной шкалы является срок обслуживания в течение трех лет и отсутствие движений по счетам в других банках в течение одного года, а также наличие кредитной линии и хорошей или безупречной кредитной истории. При соблюдении этих условий клиент имеет право на все привилегии первой ступени, а также на повышение максимальной суммы кредита как в национальной, так и в иностранной валюте, которую клиент может получить. Такой шаг не только повысит популярность кредитных продуктов среди клиентов, но и позволит банку обеспечить получение прибыли на каждом таком кредите. Это позволит банку значительно увеличить

кредитный портфель не только за счет увеличения количества выдаваемых кредитов, но и за счет увеличения максимальной суммы выдаваемых кредитов, что возможно благодаря избытку ликвидности.

Последним уровнем прогрессивной шкалы является та ступень, с которой начинаются льготы на данный момент, т. е., обслуживание в банке в течение пяти и более лет, отсутствие движений по счетам в других банках в течение двух и более лет, а также наличие кредитной линии и безупречной кредитной истории. В этом случае клиент имеет право на все привилегии предыдущих ступеней, а также на индивидуальные условия кредитования. Так, клиент может претендовать на более низкую ставку, на последующее понижение этой ставки, на нестандартные для конкретного кредита сроки, суммы и прочие характеристики кредита. Данный шаг позволит повысить лояльность клиента до очень высокого уровня, а также рассчитывать на длительные кредитные отношения с клиентом, что станет гарантией постоянной прибыли от каждого такого клиента. Также лояльные клиенты зачастую являются источником других клиентов. Так, если клиент представляет сегмент крупного бизнеса и настроен лояльно по отношению к банку, он с высокой вероятностью будет предлагать обслуживание в банке своим партнерам, что повышает шанс привлечения новых «крупных» клиентов.

В течение анализируемого периода (2016–2018 гг.) в ЗАО «МТБанк» наблюдался избыток ликвидности (профицит). Профицит ликвидности представляет собой ситуацию, когда банк имеет на счетах денежные средства, которые, как показывает практика, нет возможности разместить на более выгодных условиях, чем в Национальном банке Республики Беларусь. Одной из причин возникновения профицита ликвидности по всей банковской системе Республики Беларусь являются достаточно жесткая монетарная политика и сокращение объемов нерыночного кредитования. Прекращена выдача кредитов по льготным ставкам государственному сектору экономики, и кредиты, выдаваемые на рыночных условиях, оказались для предприятий слишком дорогими. Однако потребность в заемных средствах осталась высокой. Из-за этого резко выросла доля проблемной задолженности в общей сумме активов банка, сократилось количество «добросовестных» кредитополучателей и плательщиков (особенно в крупных банках). У многих банков, в том числе и ЗАО «МТБанк», сократилось количество

выгодных объектов для размещения свободных денежных средств, без очень высокого кредитного риска. Банки начали использовать инструменты, которые всегда были и остаются безрисковыми, но мало доходными — депозиты и облигации Национального банка Республики Беларусь (табл. 1).

В результате анализа выявлена тенденция роста кредитного портфеля клиентов — юридических лиц ЗАО «МТБанк» как в национальной, так и в иностранной валюте. Так, с 2016 г. кредитный портфель в национальной валюте вырос с 104858 тыс. бел. руб. до 158421 тыс. бел. руб., в иностранной валюте — с 85793 тыс. бел. руб. до 164888 тыс. бел. руб. Процентное соотношение изменилось с 55 % национальной валюты и 45 % иностранной валюты до 49 % и 51 % соответственно. Такие изменения свидетельствуют не только о росте объемов кредитования, но и о том, что кредиты в иностранной валюте становятся более востребованными и популярными, поскольку увеличивается количество клиентов — юридических лиц, чья деятельность связана с зарубежными вложениями и покупками. Тенденция сохраняется в течение всего исследуемого периода, что позволяет предположить дальнейшее ее развитие и наращивание кредитного портфеля клиентов — юридических лиц в ЗАО «МТБанк». Такая ситуация позволит банку использовать больше привлеченных денежных средств в дальнейшей кредитной и инвестиционной деятельности, увеличивая собственные доходы, наращивая прибыль и развивая структуру банка, улучшая все аспекты его работы.

Несмотря на достаточно крупный кредитный портфель, в банке высокие проценты на кредиты, которые позиционируются как самые востребованные и интересные для клиентов — юридических лиц. Так, кредиты «Бизнес-экспресс» и «Кредит на текущую деятельность» выдаются по ставкам 18 % и 16 % соответственно. В то же время ОАО «АСБ Беларусбанк» выдает кредиты на схожих условиях по суммам, однако под значительно меньшую ставку. Так, классический кредит на те-

кущую деятельность в ОАО «АСБ Беларусбанк» в национальной валюте выдается по плавающей ставке, равной ставке рефинансирования Национального банка Республики Беларусь, увеличенной на 2,04 п. п. В связи с этим, несмотря на то, что почти половина получателей кредитов «Бизнес-экспресс» и «Кредит на текущую деятельность» в ЗАО «МТБанк» считают такие условия выгодными, что подтверждается данными опросов, целесообразно снизить ставку по данным кредитам до 16 % и 14 % соответственно.

Одним из наиболее эффективных методов наращивания рублевой и общей ликвидности коммерческого банка является создание новых кредитных продуктов. На рынке лизинговых продуктов долгое время наблюдается стагнация в сфере свежих идей. Каждая лизинговая компания предлагает примерно одинаковые условия, однако лизинг на текущих условиях не привлекает новых клиентов. Многие банки Республики Беларусь выступают в том числе в качестве лизинговой компании, и достаточно большое количество клиентов — юридических лиц имеют в этих банках только лизинговый договор, что говорит о востребованности данного направления. Однако банки предлагают лизинг исключительно в совокупности с различными видами КАСКО-страхования (обычное КАСКО, КАСКО-«мультидрайв» и т. п.). Наличие обязательного страхования сокращает численность потенциальных потребителей лизинговых продуктов.

В связи с этим считаем необходимым внедрение нового лизингового продукта «InsFreeLeas». Данный продукт представляет собой среднесрочную и долгосрочную вариацию лизингового кредита, нацеленного на привлечение новых клиентов, заинтересованных в условиях договора лизинга (табл. 2).

Основной целью внедрения такого продукта является наращивание лояльной клиентской базы, а также повышение востребованности ЗАО «МТБанк» в том числе как лизинговой компании. Главной особенностью данного предложе-

Таблица 1. Денежные средства ЗАО «МТБанк», размещенные в Национальном банке Республики Беларусь

Показатель	2016	2017	2018	Абсолютное изменение, + / -		Темп роста, %	
				2017 / 2016	2018 / 2017	2017 / 2016	2018 / 2017
Средства в НБРБ, тыс. руб.	31 515	50 812	62 142	19 297	11 330	161,2	122,3
Доля в общей сумме активов, %	5,2	6,8	6,7	1,6	- 0,1	-	-
Активы, тыс. руб.	602 522	745 046	924 798	142 524	179 752	123,7	124,1

Источник: разработка авторов на основе [2]

Таблица 2. Условия оформления лизинга «InsFreeLeas»

Условие / Предмет лизинга	Новая автотехника	Новая грузовая автотехника	Бывшая в употреблении автотехника	Бывшая в употреблении грузовая автотехника
Сумма финансирования	не более 100 тыс. долл. США	не более 120 тыс. долл. США	не более 75 тыс. долл. США	не более 100 тыс. долл. США
Срок	от 12 до 48 месяцев	от 12 до 60 месяцев	от 12 до 24 месяцев	от 12 до 60 месяцев
Страхование	не является обязательным			
Предоставление поручительства обязательно, если	сумма финансирования превышает 55 тыс. долл. США		сумма финансирования превышает 40 тыс. долл. США	
Размер авансового платежа	не менее 20% от стоимости предмета лизинга			

Источник: разработка авторов

ния является отсутствие обязательного страхования КАСКО, что также является основным преимуществом относительно других предложений на рынке лизинговых продуктов. Целевой аудиторией этого продукта является малый и микро-бизнес, нуждающийся в приобретении автомобилей в короткие сроки и на выгодных условиях.

Выводы. Существующая система оценивания банком клиента, а также градация льгот лояльным клиентам в условиях реальной работы крайне тяжело осуществима: необходимо быть на обслуживании в течение пяти и более лет и в течение двух лет из них не иметь движений по счетам в других банках, чтобы начать получать льготы в разрезе пакета документов или же стоимости кредита. Такая ситуация вызывает у давно сотрудничающих с банком клиентов недовольство, связанное с невозможностью получения таких льгот. Поэтому считаем целесообразным внести прогрессивную шкалу оценивания клиента, что позволит на более ранних этапах обслуживания получать определенные льготы и бонусы. Так, первую льготу клиент может получить в случае обслуживания в банке в течение двух лет и при наличии хотя бы одного кредита в банке для составления кредитной истории (упрощение документооборота), вторую — в случае обслуживания в течение трех лет и отсутствия движений по счетам в других банках в течение одного года, а также наличия кредитной линии и хорошей или безупречной кредитной истории (упрощение документооборота и повышение максимальной суммы кредита), последнюю — в случае обслуживания в банке в течение пяти и более лет, отсутствия движений по счетам в других банках в течение двух и более лет, а также наличия кредитной линии и безупречной кредитной истории (все предыдущие льготы и индивидуальные условия кредитования). Данный шаг позволит рассчитывать на длительные кредитные

отношения с клиентами, что станет гарантией постоянной прибыли от каждого из них, а также положительно скажется на востребованности банка и его продуктов.

Снижение ставки по кредитным продуктам «Бизнес-экспресс» и «Кредиту на текущую деятельность» позволит увеличить их востребованность и обеспечить в результате этого дополнительную прибыль в национальной и иностранной валютах за счет привлечения новых клиентов, которые обслуживаются в ОАО «АСБ Беларусбанк» или других банках.

Создание новых условий в совершении лизинговых операций расширит возможности для хозяйствующих субъектов по формированию новых видов деятельности, связанной с использованием автотранспорта, и может стать благоприятной почвой для развития новых финансовых взаимоотношений клиентов с банком.

Литература

1. Банковский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Республики Беларусь, 25 октября 2000 г., № 441-3: в ред. Закона Республики Беларусь от 17 июля 2018 г. № 133-3 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2019. — Режим доступа : <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=НК0000441>. — Дата доступа : 20.09.2019.
2. Годовые отчеты // Официальный сайт ЗАО «МТБанк» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.mtbank.by/about/reporting>. — Дата доступа : 23.10.2019.
3. Кравцова, Г. И. О стратегии банков по наращиванию ресурсной базы / Г.И. Кравцова // Вестник ассоциации белорусских банков. — 2017. — № 1-2. — С. 15-18.
4. Кредиты для малого бизнеса // Официальный сайт ЗАО «МТБанк» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.mtbank.by/smallbusiness/lending>. — Дата доступа : 23.09.2019.

5. Лизинг // Официальный сайт ЗАО «МТБбанк» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.mtbank.by/corporate/credits/lizing>. — Дата доступа : 24.09.2019.

6. Румас, С. Н. Проблемы управления пассивами коммерческого банка / С. Н. Румас // Вестник ассоциации белорусских банков. — 2016. — № 8. — С. 27–35.

7. Стратегический план развития ЗАО «МТБбанк» на период 2018–2019 гг. // Официальный сайт ЗАО «МТБбанк» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.mtbank.by/media/doc/S-Plan-18-19.pdf>. — Дата доступа : 23.09.2019.

8. Тарасов, В. И. Взаимосвязь кредитной политики, депозитного и ссудного процента / В. И. Тарасов // Вестник ассоциации белорусских банков. — 2016. — № 27. — С. 24–30.

9. Титов, А. Корпоративный бизнес — это бизнес отношений / А. Титов // Ежедневник.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://ej.by/news/companies/2018/06/20/alexandr-titov-korporativnyy-biznes-eto-biznes-otnosheniya.html>. — Дата доступа : 05.09.2019.

10. Третьякевич, Г. В. Анализ тенденций управления банковскими операциями / Г. В. Третьякевич // Традиционная и инновационная наука. — 2019. — № 3. — С. 292–295.

Анализ платежеспособности при оценке кредитоспособности и установлении несостоятельности должника или признании его банкротом

Королев Юрий Юрьевич,

*кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры бизнес-администрирования,
Институт бизнеса БГУ
(г. Минск, Беларусь)*

Достоверная и объективная оценка банками кредитоспособности клиентов обеспечивает эффективную организацию системы управления банковскими рисками в соответствии с рекомендациями Базель III. При этом оценка кредитного риска возможна только на основе глубокого и всестороннего, научно обоснованного исследования платежеспособности. Настоящая статья посвящена различиям в подходах к ее определению, анализу и интерпретации полученных результатов с точки зрения оценки кредитоспособности и экономической несостоятельности (банкротства).

A reliable and objective assessment by banks of the creditability of customers ensures the effective organization of a banking risk management system in accordance with the recommendations of Basel III. At the same time, credit risk assessment is possible only on the basis of a deep and comprehensive, scientifically sound solvency study. The present article is devoted to differences in approaches to its definition, analysis and interpretation of the results obtained from the point of view of assessing creditability, on the one hand, and economic insolvency (bankruptcy), on the other.

Эффективное функционирование банковского сектора сегодня во многом определяется успешностью решения задач достоверной оценки кредитоспособности организаций-заемщиков, что позволяет обеспечить организацию системы управления банковскими рисками в соответствии с требованиями Третьей части Базельского соглашения (Базель III). В данном соглашении, разработанном в ответ на недостатки в финансовом регулировании, выявленные финансовым кризисом конца нулевых годов, подчеркивается необходимость использования внутренних банковских вероятностно-статистических моделей и количественных методов при оценке кредитоспособности клиентов банка и кредитного банковского портфеля. Очевидно, что комплексная оценка кредитного риска возможна только на основе глубокого и всестороннего, научно обоснованного анализа кредитоспособности клиентов. Этим объясняется значительный интерес коммерческих банков и соответствующих надзорных органов к разработке эффективных математических методов, инстру-

ментальных средств и методик, предназначенных для решения данной проблемы.

С другой стороны, финансовая диагностика неплатежеспособности является важнейшим аспектом методики оценки вероятности банкротства, установления несостоятельности должника или признания его банкротом. Таким образом, пересечением кредитоспособности и экономической несостоятельности (банкротства) является неплатежеспособность — одна из фундаментальных экономических категорий, которая напрямую связана со способностью отдельного физического или юридического лица погашать свои обязательства [2, с. 514].

В Республике Беларусь на законодательном уровне в соответствии со ст. 1 Закона «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» от 13 июля 2012 г. (далее — Закон о банкротстве) определено, что неплатежеспособность — это «неспособность в полном объеме удовлетворить требования кредитора (кредиторов) по платежным обязательствам, а также по обязательствам, выте-

кающим из трудовых и связанных с ними отношений». Противоположностью неплатежеспособности является платежеспособность, оценке которой уделяют самое пристальное внимание банки, собственники, держатели облигаций и институциональные инвесторы, сотрудники и правительство и т.д. Именно платежеспособность, а точнее соотношение понятий платежеспособности и ликвидности, а также платежеспособности и финансовой устойчивости является предметом активных дискуссий в отечественной и зарубежной литературе [3; 6; 5; 1 и др.].

Между тем нам представляется необходимым четко различать подходы к определению экономической сущности платежеспособности для целей оценки кредитоспособности, что исключительно важно для банков и с точки зрения определения признаков экономической несостоятельности (банкротства). В первом случае при оценке платежеспособности в качестве базового допущения используется допущение (принцип) непрерывности деятельности, в соответствии с которым организация будет продолжать осуществлять деятельность в обозримом будущем и не имеет намерения и потребности ее прекращения или ликвидации бизнеса. Данная трактовка означает, что, во-первых, активы организации не подлежат распродаже и будут использоваться в финансово-хозяйственной деятельности; во-вторых, долги погашаются в установленном порядке, т.е. в соответствии с теми сроками, которые установлены договорами с контрагентами и работниками, а также соответствуют требованиям, определяющим обязательства по уплате обязательных платежей (налогов, сборов (пошлин)).

Во втором случае, т.е. для определения признаков экономической несостоятельности (банкротства), при оценке платежеспособности (или точнее — для установления признаков неплатежеспособности) может потенциально предполагаться прекращение деятельности организации и ликвидации бизнеса вообще.

Другими словами, основным, с позиции анализа жизненного цикла организации, трактовкам платежеспособности в финансовой науке можно противопоставить устойчивые термины конкурсного права и антикризисного управления, определяющие возможность и специфику приближения финансовой несостоятельности. Именно эту особенность, на наш взгляд, и отражает приведенное определение неплатежеспособности, содержащееся в Законе о банкротстве. И именно поэтому вместе с определением категории «неплатежеспособ-

ность» в национальном Законе о банкротстве дается определение «экономической несостоятельности», под которой понимается «неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением экономического суда об экономической несостоятельности с санкцией должника» (ст. 1 Закона о банкротстве). Неплатежеспособность с точки зрения национального законодательства также следует отличать от банкротства — «неплатежеспособности, имеющей или приобретающей устойчивый характер, признанной решением экономического суда о банкротстве с ликвидацией должника — юридического лица, прекращением деятельности должника — индивидуального предпринимателя» (см. там же).

В международной практике, в отличие от белорусской, которая, как было указано выше, определяет и разграничивает неплатежеспособность, экономическую несостоятельность и банкротство, различают следующие виды неплатежеспособности:

1. Техническая неплатежеспособность — ситуация, при которой компания не может выполнить свои текущие обязательства по мере наступления срока их погашения, несмотря на то что стоимость ее активов превышает стоимость обязательств (Cash-flow Insolvency);

2. Бухгалтерская неплатежеспособность — ситуация, при которой балансовая стоимость активов компании меньше суммы обязательств (Balance-sheet Insolvency);

3. Банкротство, когда компания неспособна выполнить обязательства и заявила о своем банкротстве.

Однако подобная классификация видов неплатежеспособности имеет значение только с точки зрения того, какие критерии применяются в той или иной юрисдикции для установления неплатежеспособности должника или открытия производства по делу о его несостоятельности (банкротстве). С этой целью национальное законодательство конкретной страны может предусматривать использование:

1. Теста оценки платежеспособности по денежным потокам (Cash-flow Test): единственный критерий установления неплатежеспособности должника — это ситуация, при которой он неспособен регулярно выполнять свои обязательства, возникающие в ходе обычной деятельности (постоянно не может погашать денежные обязательства, срок оплаты которых наступил). При использовании такого рода теста обычно устанавливается, что должник не выполняет требования действующим законодательством о погашении задолженности

в течение определенного срока и в определенном размере;

2. Теста оценки платежеспособности по бухгалтерскому балансу (Balance-sheet Test): компания считается неплатежеспособной, если ее обязательства превышают сумму активов (задолженность должника больше стоимости его имущества, оцененного по справедливой стоимости). Другими словами, тест оценки платежеспособности по бухгалтерскому балансу устанавливает наличие у должника излишне высокого размера кредиторской задолженности.

Два вышеупомянутых теста (с некоторыми ограничениями) используются как по отдельности, так и в совокупности, и в разных юрисдикциях могут привести к различным правовым и экономическим последствиям. Они также могут комбинироваться с дополнительными условиями, которые отражают национальные особенности и специфику.

Наш анализ, основанный на исследовании материалов «Реструктуризация и неплатежеспособность 2017» [9], показал, что большинство юрисдикций или 21 страна (без учета Европейского союза) использует тест оценки платежеспособности по денежным потокам («тест оценки ликвидности») для установления неплатежеспособности. 16 стран полагаются на результаты двух тестов одновременно (на основе анализа денежных потоков и бухгалтерского баланса). Лишь 3 страны используют тест оценки платежеспособности по бухгалтерскому балансу, а в четырех странах используется какой-либо один из двух тестов [7, с. 52–53].

Следует также отметить, что в Европейском союзе не существует единого критерия определения неплатежеспособности должника: каждая страна — член Евросоюза определяет эти критерии самостоятельно. В целом, в большинстве государств Европейского союза используется тест оценки платежеспособности по денежным потокам, но в то же время есть страны, применяющие одновременно тест оценки платежеспособности по денежным потокам и тест оценки платежеспособности по бухгалтерскому балансу. Таким образом, законодательством большинства стран предусмотрено использование для установления неплатежеспособности теста ликвидности, применяемого при наличии определенной суммы долга в течение установленного периода времени.

В последнем случае важнейшими параметрами для установления факта несостоятельности должника является определенный законодательством размер долга и период, в течение которого этот долг не погашен дебитором.

Размер долга в зависимости от юрисдикции может варьироваться в эквиваленте от суммы чуть более 5 долл. США, как в Нигерии, до более чем 5 тыс. долл. США, как в Российской Федерации. Например, в Австралии законодательством определена сумма долга в 2 тыс. австралийских долл.; на Бермудских островах — 500 бермудских долл.; в Англии и Уэльсе — 750 фунтов стерлингов; в Гонконге — 10 тыс. гонконгских долл.; в Российской Федерации — 300 тыс. рос. руб.; в Нигерии — 2 тыс. нигерийский найр; в Индии — 500 индийских рупий.

Период, в течение которого этот долг не погашен дебитором, может варьировать от 21 дня (в Австралии, Кипре, Нигерии, Германии, Гонконге, острове Мэн, Сингапуре, Швеции, Англии и Уэльсе) или 30 дней (в Мексике) до 60 (в Хорватии, Румынии) или даже до 90 дней, как в Доминиканской Республике и в Российской Федерации, с момента, когда требование было предъявлено кредитором или с момента возникновения обязательств по оплате труда.

Более того, в некоторых юрисдикциях для установления факта неплатежеспособности учитываются дополнительные условия, такие как невыплата заработной платы сотрудникам в течение двух (в Доминиканской Республике) или трех (в Хорватии) последовательных месяцев. Часто также можно встретить в качестве критерия для установления факта неплатежеспособности наличие задолженности как минимум перед двумя кредиторами (множественность кредиторов). В некоторых юрисдикциях, таких как Доминиканская Республика, которая является офшорной налоговой зоной, применяются специальные дополнительные условия для установления неплатежеспособности должника: компания считается неплатежеспособной при неуплате в течение более шести месяцев налога, удерживаемого ею из доходов, полученных иностранным резидентом из источников на территории страны.

Наконец, в законодательстве Бельгии и Бразилии не определены четкие правовые критерии для установления факта неплатежеспособности должника. Тем не менее в соответствии с общей практикой этих юрисдикций упомянутые страны можно классифицировать по признаку использования того или иного теста для целей установления неплатежеспособности. Более того, другой тенденцией, которую можно обнаружить, является отсутствие определения категории «несостоятельность» в национальном законодательстве о банкротстве. Некоторые юрисдикции, такие как

Англия и Уэльс, Кипр, Гонконг, Каймановы острова, применяют концепцию должника, «неспособного погасить свои обязательства». В соответствии с этой концепцией суд должен на основе оценки активов и обязательств компании (при надлежащем учете условных и будущих обязательств) принять решение о вероятности того, разумно ли ожидать выполнения компанией своих обязательств [9, с. 149].

В Республике Беларусь основанием для возбуждения производства по делу об экономической несостоятельности (банкротстве) кредитором (основаниями для подачи заявления кредитора) являются в совокупности:

наличие у кредитора достоверных, документально подтвержденных сведений о неплатежеспособности должника, имеющей или приобретающей устойчивый характер;

применение к должнику принудительного исполнения, не произведенного в течение трех месяцев, либо выявление в процессе принудительного исполнения факта отсутствия у должника имущества, достаточного для удовлетворения предъявленных к нему требований;

наличие задолженности перед кредитором, подавшим заявление, в размере ста и более базовых величин, а в случае если должник является градообразующей или приравненной к ней организацией, государственной организацией, юридическим лицом, акции (доли в уставном фонде) которого находятся в управлении государственных органов или хозяйственном ведении, оперативном управлении государственных юридических лиц, а также юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, имеющим государственные и (или) международные заказы, — в размере двух тысяч пятисот и более базовых величин.

Несмотря на необходимость разграничения с теоретической точки зрения сущности платежеспособности для анализа кредитоспособности и для оценки экономической несостоятельности (банкротства), на практике в обоих случаях как банковскими аналитиками, так и временными (в защитном периоде) и антикризисными (в конурсном производстве) управляющими в качестве

методологической основы оценки платежеспособности применяется система финансовых коэффициентов, определяемых в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.12.2011 № 1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования» (далее — Постановление № 1672). В соответствии с указанным Постановлением № 1672 определение платежеспособности субъектов хозяйствования в Республике Беларусь производится на основе трех финансовых коэффициентов:

коэффициента текущей ликвидности (К1), характеризующего общую обеспеченность субъекта хозяйствования краткосрочными активами для погашения краткосрочных обязательств;

коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (К2), характеризующего наличие у субъекта хозяйствования собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости;

коэффициента обеспеченности обязательств активами (К3), характеризующего способность субъекта хозяйствования рассчитываться по своим обязательствам.

В соответствии с подп. 1.4 п. 1 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 22.01.2016 № 48 «О внесении изменений и дополнения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12 декабря 2011 г. № 1672» (далее — Постановление № 48) нормативные значения коэффициентов платежеспособности дифференцированы по видам экономической деятельности в соответствии с общегосударственным классификатором Республики Беларусь ОКРБ 005–2011 «Виды экономической деятельности», утвержденным постановлением Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь от 05.12.2011 № 85 «Об утверждении, введении в действие общегосударственного классификатора Республики Беларусь» (табл. 1).

В соответствии с Постановлением № 48:

1. Субъект хозяйствования признается платежеспособным, если К1 и (или) К2 имеют значения более нормативных и К3 — менее или равно 1 (на конец отчетного периода);

Таблица 1. Финансовые коэффициенты оценки платежеспособности

Показатель	Нормативные значения
Коэффициент текущей ликвидности (К1)	$\geq 1,0 \div 1,7$
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (К2)	$\geq 0,05 \div 0,3$
Коэффициент обеспеченности обязательств активами (К3)	$\leq 0,85$

Источник: разработка автора на основе Постановления № 48

2. Субъект хозяйствования признается неплатежеспособным, если $K1$ и $K2$ имеют значения менее нормативных и $K3$ — менее или равно 1.

Неплатежеспособность

1.1. приобретает устойчивый характер, если $K1$ и $K2$ имеют значения менее нормативных (в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последней бухгалтерской отчетности) и $K3$ — менее или равно 0,85 (на последнюю отчетную дату);

1.2. имеет устойчивый характер, если значения $K1$ и $K2$ менее нормативных (в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последней бухгалтерской отчетности) и $K3$ — более 0,85 (на дату составления последней бухгалтерской отчетности) либо значение $K3$ более 1 (на дату составления последней бухгалтерской отчетности).

Благодаря введению в каждый критерий оценки платежеспособности субъектов хозяйствования коэффициента $K3$ удалось исключить ситуации, когда субъекты хозяйствования, имевшие значения $K1$ или $K2$, соответствующие нормативным, считались платежеспособным, несмотря на то, что величина обязательств таких организаций превышала стоимость их активов ($K3$ имел значение больше 1). На практике это позволяет исключить возврат судами заявлений о банкротстве, поданных кредиторами, по причине наличия такой формальной платежеспособности должника.

Рассмотренная выше методика и ее особенности не влияют принципиально на подходы к определению платежеспособности, используемые как банковскими аналитиками, так и временными (антикризисными) управляющими. Между тем следует обратить внимание на то, что механическое использование или репликация методик для различных аналитических задач недопустимы.

Например, несложно заметить, что экономический смысл коэффициентов $K1$ и $K3$, рассчитываемых в соответствии с Постановлением № 1672, вполне понятен и достаточно конкретно определен. Current Ratio ($K1$) и Financial Liabilities to Total Assets Ratio ($K3$) широко применяются в зарубежной практике, и их экономический смысл достаточно полно раскрыт в зарубежной экономической литературе. Этого нельзя сказать о коэффициенте $K2$, английский вариант названия которого Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь (National Statistical Committee of the Republic of Belarus) определен как Working Capital Financed by Equity to Total Assets Ratio [8]. И несмотря на то, что алгоритм его расчета довольно прост (1), найти аналог данного коэффициента в зарубежной практике невозможно:

$$K2 = (СК + ДО - ДА) / КА, \quad (1)$$

где СК — собственный капитал;
ДО — долгосрочные обязательства;
ДА — долгосрочные активы;
КА — краткосрочные активы.

Исходя же из названия и алгоритма расчета коэффициента $K2$, представленного в Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 27 декабря 2011 г. № 140/2063 (далее — Инструкция № 140/2063), собственные оборотные средства (СОС) должны представлять собой часть совокупности собственного капитала и долгосрочных обязательств, использованную на формирование соответствующей части краткосрочных активов (как это определено в числителе коэффициента $K2$) (2):

$$СОС = СК + ДО - ДА \quad (2)$$

Описанный подход не соответствует алгоритму определения собственных оборотных средств как разности между краткосрочными активами и краткосрочными обязательствами (КО), обычно используемому в отечественной и в зарубежной литературе и практике (3):

$$СОС = КА - КО \quad (3)$$

Если же разработчики Инструкции № 140/2063 действительно пытались определить сумму собственных оборотных средств, используя показатели собственного капитала, долгосрочных обязательств и краткосрочных активов (формула (2)), то это на практике приводит к функциональной зависимости коэффициентов $K1$ и $K2$ и ряду противоречий, на которые обращают внимание специалисты [4, с. 150]. В частности, один из коэффициентов в подобной ситуации становится избыточным. Если предположить, что разработчики действующей методики не предусматривали наличия подобной взаимосвязи между коэффициентом текущей ликвидности ($K1$) и коэффициентом обеспеченности собственными оборотными средствами ($K2$), то наиболее приемлемым вариантом решения данной проблемы может быть изменение названия коэффициента $K2$, в числителе формулы расчета которого (1) очевидно не присутствует сумма собственных оборотных средств.

Следовательно, использование банковскими аналитиками коэффициентного подхода к определению платежеспособности потенциального заемщика на практике приводит лишь к видимости глубины и научной обоснованности принимаемых решений по кредитованию. Поэтому введение коэффициентов K1, K2 и K3 в рейтинговые модели или кредитные скоринги, основанные на ранжировании заемщиков в зависимости от их категории, устанавливаемой с помощью группы рассчитываемых финансовых коэффициентов и присваиваемых им уровней или частных балльных оценок, не позволит достичь более высокого качественного уровня анализа. И одна из причин, как мы попытались аргументировать выше, — однотипный подход к исследованию платежеспособности как при оценке кредитоспособности, так и при установлении несостоятельности должника или признании его банкротом. При этом расширение и сочетание традиционных подходов оценки кредитоспособности даже с методами качественного анализа (исследование области деятельности, рынка выпускаемой продукции, кредитной истории и т. п.), которое широко практикуется отечественными банками, также не позволит существенно обеспечить снижение кредитного риска.

Соответственно, и вероятностно-статистические модели, акцент на использование которых сделан в Базеле III, должны применяться в зависимости от задач исследования платежеспособности. Например, модель Чессера, позволяющая предсказать возможную финансовую несостоятельность потенциального заемщика — для оценки кредитоспособности, а модель Васичека–Килхофера (VK model), которая используется в риск-калькуляторах Moody's RiskCal, — для оценки вероятности дефолта.

Таким образом, релевантность подходов к определению платежеспособности, методов ее оценки и интерпретации результатов анализа должна зависеть от целей и задач анализа. Применение на практике для оценки кредитоспособности тех же методик анализа, которые используются для установления экономической несостоятельности (банкротства), не даст желаемого снижения кредитного риска.

Литература

1. Дорошук, А. И. Формально-логические исследования дефиниций платежеспособность и ликвидность / А. И. Дорошук // Экономика, предпринимательство и право. — 2016. — Том 6. — № 2. — С. 111–134.
2. Королев, Ю. Ю. Оценка платежеспособности для установления экономической несостоятельности (банкротства) должника в Республике Беларусь / Ю. Ю. Королев // Стратегии и инструменты управления экономикой: отраслевой и региональный аспект : материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф., 23 мая 2019 г. / Под общ. ред. проф. В. Л. Василёнка. — СПб. : Издательство ООО «НПО ПБ АС», 2019. — С. 514–519.
3. Львова, Н. А. Финансовая стабильность предприятий: методология фундаментальных и прикладных исследований : дис. ... д-ра. экон. наук : 08.00.10 / Н. А. Львова. — СПб., 2016. — 408 л. 2.
4. Мыцких, Н. П. Анализ изменений названия и характеристик показателей и критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования / Н. П. Мыцких, В. А. Мыцких // Белорусский экономический журнал. — 2016. — № 3. — С. 149–155.
5. Пятов, М. Л. Оценка платежеспособности: терминология и показатели [Электронный ресурс] / М. Л. Пятов // БУХ.1С. Интернет-ресурс для бухгалтеров. — Режим доступа : <http://buh.ru/articles/documents/14919/>. — Дата доступа : 20.09.2019.
6. Швецов, Ю. Г. К вопросу о соотношении понятий «ликвидность» и «платежеспособность предприятия» / Ю. Г. Швецов, Т. В. Сабельфельд // Финансы. — 2009. — № 7. — С. 59.
7. Karaleu, Y. Y. Determination, Criterion and Efficiency Evaluation of Insolvency in the International and Belarusian Restructuring and Insolvency Practice / Y. Y. Karaleu // Бизнес. Инновации. Экономика (Business. Innovations. Economics) : сб. науч. ст. Выпуск 2 / Институт бизнеса БГУ; редкол. : Г. А. Хацкевич (председатель). — Минск : ЗАО «Оргстрой», 2018. — С. 50–59.7
8. Selected indicators of solvency and financial sustainability // National Statistical Committee of the Republic of Belarus [Electronic resource]. — Mode of access : <http://www.belstat.gov.by/en/ofitsialnaya-statistika/real-sector-of-the-economy/business-finance/graphical-data-graphs-diagrams/selected-indicators-of-solvency-and-financial-sustainability/>. — Date of access : 20.09.2019.
9. The Restructuring Review. Tenth Edition / C. Mallon [et al.]. — London : Law Business Research Ltd., 2017. — 388 p.

Экономическая безопасность банков: подходы к определению и оценке

Гончаренок Диана Георгиевна,

*старший преподаватель кафедры бизнес-администрирования,
Институт бизнеса БГУ
(г. Минск, Беларусь)*

В статье рассматриваются подходы к определению сущности экономической безопасности субъектов хозяйствования, анализируется эволюция понятия «экономическая безопасность субъекта хозяйствования», ее основные результаты, намечаются дальнейшие перспективные направления формирования категории «экономическая безопасность субъекта хозяйствования». Отмечены специфические особенности деятельности в сфере оказания банковских услуг, обуславливающие требования к экономической безопасности банков. Проанализированы основные подходы к оценке экономической безопасности банков.

In article approaches to definition of essence of economic safety of subjects of managing are considered, concept evolution «economic safety of the subject of managing», its basic results is analyzed, the further perspective directions of formation of a category «economic safety of the subject of managing» are outlined. Specific features of activity in sphere of rendering of the bank services, causing requirements to economic safety of banks are noted. The basic approaches to an estimation of economic safety of banks are analysed.

Банковская система представляет собой включенную в экономическую систему страны единую, целостную, взаимосвязанную совокупность кредитных организаций, каждая из которых выполняет особую функцию, проводит различные финансовые операции и сделки для удовлетворения потребностей общества в банковских продуктах и услугах.

На протяжении последних лет банковская система страны эволюционирует в сторону усиления роли малых и средних банков, поскольку эта категория банков более приспособлена для работы с малым и средним бизнесом — той сферой реального сектора, с которой связаны ожидания роста национальной экономики. Небольшие банки играют стабилизирующую роль в финансовой системе страны, создают здоровую конкуренцию в сегменте банковских услуг, способствуют ускорению движения денег от плательщика к получателю. Все это дает возможность предположить, что именно средние и малые банки станут катализатором развития бизнеса в стране. С точки зрения того, что концентрация капитала объективно означает концентрацию рисков, крупные банки несут для своих клиентов больше угроз, чем средние и малые. Кредитование малого и среднего

бизнеса — одна из опор долговременного устойчивого экономического роста. Малые и средние субъекты хозяйствования являются в основном клиентами небольших банков, роль которых в осуществлении инвестирования реального сектора экономики значительно возрастает. Успешная же деятельность банков во многом обусловлена состоянием их экономической безопасности.

На постсоветской территории интерес к теоретическим вопросам и практическим аспектам экономической безопасности появился сравнительно недавно. В отечественной научной литературе встречается достаточно большое количество определений экономической безопасности, анализ которых показывает, что они сформулированы на основе четырех понятий: «независимость», или «суверенитет», «интересы», «конкурентоспособность» и «состояние экономики» [15, с. 47].

Под категорией «экономическая безопасность» следует понимать состояние безопасности какого-либо объекта в экономической сфере. Толковый словарь С.И. Ожегова определяет безопасность как «состояние, при котором не угрожает опасность, защита от опасности». Понятие «экономическая безопасность» имеет широкое значение.

Составляющие этого понятия содержат в себе два аспекта: экономика и безопасность. В связи с этим под экономической безопасностью объекта необходимо предполагать такое состояние, которое обеспечивает его защиту от опасности в экономической сфере, или, иными словами, устойчивость к воздействию внутренних и внешних факторов. Вопрос безопасности охватывает широкий спектр деятельности общества, направленный на защиту различных сфер интересов, начиная с безопасности личности и заканчивая международной безопасностью. В общем, безопасность — это отсутствие опасности, предупреждение, ослабление, нейтрализация негативных и деструктивных воздействий, которые наносят вред существованию, благополучию, нормальному функционированию людей, социальных объектов, а также поддержка их жизнедеятельности на уровне не ниже критически допустимых значений.

Дискуссии о сущности экономической безопасности хозяйствующих субъектов идут по трем направлениям [3, с. 64].

1. Авторы О. Грунин, А. Кашин, С. Маламедов, Е. Олейников, В. Романюк, В. Шлыков увязывают понятие экономической безопасности хозяйствующего субъекта с рядом факторов, угрожающих его функционированию.

2. А. Козаченко, С. Лекарев, А. Ляшенко, В. Пономарев, А. Судоплатов фокусируют внимание на экономической безопасности без ссылок на какие-либо угрозы.

3. Е. Олейников разработал ресурсно-функциональный подход к определению экономической безопасности, где внимание акцентируется на комплексности процесса обеспечения экономической безопасности и вовлечении в него всех возможностей хозяйствующего субъекта.

Большинство исследователей сегодня пришли к заключению, что безопасность — это не только состояние, но и процесс, выражающийся в форме обеспечения. Ресурсно-функциональный подход в совокупности с исследованием спектра угроз дает возможность рассматривать экономическую безопасность хозяйствующего субъекта наиболее полно, а также позволяет анализировать процесс обеспечения экономической безопасности по функциональным элементам.

В.Н. Батова определяет экономическую безопасность организации как «функционирование... экономической системы в рамках действующего законодательства, обеспечивающее независимость, целостность и устойчивое развитие социально-экономической системы, а также ее защи-

щенность от воздействия внешних и внутренних угроз». Такая формулировка выражает комплексный подход к определению безопасности, базирующийся на взаимосвязи категорий «устойчивость» и «защищенность», а также указывает на необходимые условия безопасности организации, т.е. независимость, целостность и соблюдение норм законодательства [11, с. 117].

Экономическая безопасность организаций характеризуется уровнем защиты от внешних и внутренних угроз при эффективном использовании всех видов ресурсов для стабильного постоянного развития. Понятие экономической безопасности организации можно структурировать следующим образом: реализация ее собственных интересов и целей, независимость, конкурентоспособность, устойчивость.

Степень независимости организации значительно варьирует в рыночной и регулируемых экономиках. Кроме того, организация в определенной мере зависит от учредителя в части принадлежащих ему активов. Конкурентоспособность следует рассматривать как реализацию собственных планов наиболее эффективным способом, а не только как возможность выдерживать конкуренцию с другими участниками экономических отношений. Устойчивость, помимо непрерывного развития, предполагает возможность как адаптации к меняющимся условиям ведения бизнеса, так и противостояния внешним и внутренним угрозам.

Иначе говоря, экономическая безопасность организации — это состояние максимально эффективного использования структурных элементов ее практической деятельности, обеспечивающее минимизацию воздействия внешних и внутренних угроз для обеспечения стабильного и устойчивого функционирования. Таким образом, состояние экономической безопасности достижимо в процессе устойчивого и бесперебойного развития. Обеспечение экономической безопасности означает разработку системы противодействующих и предупредительных мероприятий на основе определения, анализа и оценки существующих угроз.

Невзирая на проведенные исследования, в научной литературе отсутствует общепринятое определение понятия «экономическая безопасность субъекта хозяйствования». Подавляющее большинство авторов, исследуя тему экономической безопасности, ограничивают категорию объектов изучения производственными организациями или же сужают обеспечение безопасности

до отдельных методов, поэтому толкования этого термина сформулированы хоть и в контексте экономической безопасности, но исходя из задач исследования.

Изучив эволюцию понятия «экономическая безопасность субъекта хозяйствования», М. Войнаренко и О. Яременко [4, с. 61] выделили три направления теоретических разработок: информационное, безопасности внешней среды, ресурсно-функциональное.

Анализ литературных источников позволяет заключить, что теоретические аспекты состояния и оценки экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности находятся в стадии формирования. Более того, формируются подходы к определению категорий «экономическая безопасность субъектов хозяйствования» и «система экономической безопасности субъектов хозяйствования». Представляется целесообразным рассматривать понятие экономической безопасности субъектов хозяйствования в трех взаимосвязанных аспектах: как систему экономической безопасности субъекта хозяйственной деятельности; как функционирование подсистем его экономической безопасности и как оценку состояния системы экономической безопасности субъекта хозяйствования. Особенность третьего аспекта заключается в том, что он отражает эффективность системы экономической безопасности в целом, а также каждой из ее подсистем.

Для осуществления дальнейших исследований наиболее интересным и перспективным представляется ресурсно-функциональный подход, поскольку в этом случае изучению экономической безопасности субъекта хозяйствования присущ разносторонний характер, основанный на исследовании процессов обеспечения, распределения и использования ресурсов субъекта хозяйствования, выработке мер по достижению максимального уровня функциональной составляющей экономической безопасности субъекта хозяйствования [12, с. 185].

Понятие экономической безопасности субъекта хозяйствования представляет собой универсальную категорию. С точки зрения самой организации оценка экономической безопасности заключается в определении степени защиты ее потенциала (производственно-технического, финансового, инвестиционного, социального и др.), а также тенденций его изменения.

В широком смысле под экономической безопасностью субъекта хозяйственной деятельности нужно понимать защищенность его потенциала

(организационно-технического, производственного, финансово-экономического, социального) от негативного воздействия внешних и внутренних факторов, прямых или косвенных экономических угроз, а также способность субъекта к воспроизводству.

Содержание этого понятия в узком смысле подразумевает систему средств, которая обеспечивает конкурентную устойчивость и экономическую стабильность субъекта хозяйствования, а также способствует повышению уровня благосостояния работников. Достичь надлежащего уровня экономической безопасности предприятия возможно только при осуществлении указанных действий в необходимом объеме [10, с. 316].

Экономическая безопасность банка представляет собой обеспечение его устойчивого и постоянного развития, а также полную реализацию экономического потенциала в условиях агрессивной окружающей среды. Кроме того, экономическую безопасность банка можно рассматривать как такое его состояние, когда оптимальное использование банковских ресурсов подразумевает предупреждение внешних и внутренних угроз с целью обеспечить максимизацию прибыли и устойчивое развитие. Экономическая безопасность банка характеризуется стабильностью функционирования всех его систем и процессов, основанной на анализе банковских рисков с учетом стратегического планирования.

Экономическая безопасность каждого банка формирует экономическую безопасность банковской системы в целом, поэтому, по мнению Т.Э. Рождественской, «банковская система должна препятствовать принятию банками чрезмерных рисков и иметь возможность отсекаать те свои элементы, деятельность которых может представлять угрозу для функционирования всей банковской системы, обеспечивая надежность, стабильность своего существования» [13, с. 21].

Финансовая безопасность — один из элементов экономической безопасности банка — это следствие информационных, управленческих и организационно-технических мер, направленных на эффективное обеспечение стабильного и устойчивого управления деятельностью банка с учетом защиты его интересов, сохранности финансовых и материальных ресурсов [6, с. 75].

Для успешной деятельности и эффективного непрерывного развития любого банка нужно сформировать устойчивую систему экономической безопасности путем обнаружения основных угроз, исследования причин их возникновения,

анализа факторов и разработки комплекса мер по снижению рисков. Практическое обеспечение экономической безопасности должно найти отражение в разработанных каждым банком положениях и правилах.

Способность банка осуществлять деятельность для достижения своих целей — главная характеристика его экономической безопасности, ее проявление. Под способностью банка осуществлять деятельность понимается такое его функционирование, которое в действующих внешних условиях обеспечивает достижение поставленных целей оптимальным образом или достаточно близким к нему [5, с. 21].

В банке обеспечение экономической и информационной безопасности, наряду с необходимостью защиты коммерческой тайны, связано также с сохранением банковской тайны. Кредитная организация гарантирует тайну об операциях, о счетах и вкладах своих клиентов и корреспондентов. Не только риск нарушения закона, но и репутационный риск из-за оттока или жалоб лояльных или ключевых клиентов ставит в процессе управления экономической безопасностью банка защиту банковской тайны в приоритет перед защитой коммерческой тайны.

Эффективное функционирование банка характеризуется не только прибыльностью и стабильным развитием, но и обеспечением экономической безопасности на уровне, достаточном для поддержания устойчивости, а также для оперативного действенного реагирования на различные внутренние и внешние угрозы.

Внешними источниками угроз экономической безопасности банка могут быть действия конкурентов, клиентов, криминальных элементов, непредвиденные изменения внешнеэкономических условий.

Внутренние источники угроз — действия владельцев и менеджеров банка, а также специалистов разных уровней, которые могут нанести ущерб банку как умышленно, так и из-за некомпетентности, несоблюдения внутренней политики и установленных процедур или из-за халатности. Причем факторы экономической опасности сами по себе могут быть нейтральными, но при неправильных действиях персонала могут являть собой потенциальную угрозу.

В последние годы достаточным образом были изучены и классифицированы банковские риски. В настоящее время ими вполне успешно можно управлять, т. е. разрабатывать и реализовывать мероприятия, направленные на минимизацию

или ликвидацию негативных воздействий, которые могут повлечь за собой штрафы, санкции, убытки, потерю или уменьшение клиентской базы. Для разработки действенной системы экономической безопасности каждому банку следует определить допустимый уровень рисков. Необходимо принимать во внимание, что риски заложены в самой сути банковской деятельности, поэтому при стремлении обеспечить экономическую безопасность важно помнить, что неоправданно серьезные меры защиты от всевозможных угроз могут привести к росту издержек, снижению рентабельности и к другим негативным последствиям. Вопросы обеспечения экономической безопасности рассматриваются преимущественно в рамках концепции управления рисками, направленного на идентификацию, измерение и уменьшение потенциальных потерь в деятельности банка.

Внешние и внутренние риски обусловлены действиями субъектов, регулирующих банковский процесс либо участвующих в нем [9, с. 29].

Банковский риск можно определить как стоимостное выражение событий, последствия которых могут привести к экономическим, политическим, моральным и другим потерям. События же являются результатом реализации принятого управленческого решения. В управлении обеспечением безопасности банка в обязательном порядке нужно учитывать следующие специфические особенности: высокую степень зависимости клиентов и контрагентов банка от вероятных потерь в случае реализованных угроз; возможная «утечка» конфиденциальной информации ставит под угрозу деятельность банка, а также влечет за собой нарушение законодательства; широкий, в сравнении с другими видами деятельности, перечень потенциальных угроз и, соответственно, объектов защиты [1, с. 38].

Одним из важнейших объектов управления в банке выступает кредитный риск, основными индикаторами которого являются: объем размещения в среднехронологическом и абсолютном выражении; удельный вес ссудной задолженности юридических и физических лиц, просроченной задолженности в общем кредитном портфеле; средняя ставка размещения.

Экономическая безопасность отдельного банка должна быть обусловлена наличием стратегии его развития, так как стратегическая работа по обеспечению взаимодействия финансовых, материальных, кадровых и информационных ресурсов будет способствовать минимизации воздействия внешних и внутренних угроз, тем самым обеспечивая эффективное функционирование и развитие.

Немаловажная роль в обеспечении экономической безопасности банков отводится анализу потенциальных внешних и внутренних угроз, их своевременному выявлению, прогнозированию возникновения и созданию комплекса мер по их предупреждению.

Важный элемент при исследовании экономической безопасности банка — выбор критерия, под которым понимается признак либо сумма признаков, по которым можно судить, находится банк в экономической безопасности или нет. Этот критерий должен не только фиксировать наличие экономической безопасности организации, но и оценивать ее уровень. Если рассматривать критерий только как констатацию факта экономической безопасности банка, то возникает большая вероятность субъективности оценки. Чтобы избежать такого подхода, представляется целесообразным изучать показатели финансовой стабильности (достаточность капитала, структура доходов, индикаторы оптимальности) и определение их уровня. Причем для экономической безопасности важную роль играют не сами показатели, а их пороговые значения, т. е. предельные величины, несоблюдение значений которых препятствует нормальному развитию, ведет к формированию негативных тенденций в области экономической безопасности банков и банковской системы в целом.

Известны следующие подходы к оценке экономической безопасности банков:

индикаторный — оценка экономической безопасности проводится по результатам сравнения фактических показателей организации с индикаторами [8, с. 68];

ресурсно-функциональный — оценка безопасности проводится по данным результатов анализа использования ресурсов (капитала, персонала, информации и технологии, техники и оборудования) по специальным критериям;

на основе сравнения расчетной величины реинвестируемой прибыли с объемом средств, требуемых для расширенного воспроизводства капитала;

на основе принципов и условий программно-целевого управления и развития — оценка экономической безопасности базируется на расчете интегрального показателя, при этом используется несколько уровней интеграции показателей, а также кластерный анализ и многомерный анализ.

Следует отметить, что чаще всего в качестве индикаторов негативных тенденций в банках выступают показатели, используемые для надзора, контроля и стресс-тестирования в банковской си-

стеме. Банки могут привлечь модели консалтинговых компаний, материнских банков, профессиональных сообществ [2, с. 118]. Максимальная степень безопасности возможна при условии, что вся система частных показателей находится в пределах допустимых границ, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим.

Актуальность индикаторного подхода обусловлена также тем, что показатели безопасности основываются на системе управления рисками, включая определение ее различных элементов, принципов взаимодействия и распределения полномочий между органами управления и структурными подразделениями.

На оценку уровня экономической безопасности банка влияют два критерия: финансовая стабильность банка, определяемая на основе индикатора финансовой стабильности и индикаторов оптимальности, а также уровень качества кредитного портфеля коммерческого банка. Как утверждает И. Н. Сторожук, определив уровни именно финансовой стабильности и кредитного портфеля, следует разрабатывать механизм оценки уровня экономической безопасности [14, с. 145].

Наряду с критериями, рассмотренными выше, экономическая безопасность включает в себя сохранение финансовой устойчивости, платежеспособности, планирование будущих денежных потоков. Поэтому в ряде случаев определение оптимального уровня экономической безопасности сегодня сводится к расчету широко известных финансовых показателей ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности [7, с. 94].

Таким образом, основой экономической безопасности современного банка является его финансовая устойчивость, степень которой формируется вследствие действия системы институционально-управленческих, организационно-технических и информационных мер, направленных на обеспечение воспроизводства устойчивого режима работы банка, защиту его прав и интересов, увеличение уставного капитала, повышение ликвидности активов, сохранность финансовых и материальных ресурсов, обеспечение возвратности кредитов.

Литература

1. Алавердов, А. Р. Организация и управление безопасностью в финансово-кредитных организациях : учеб. пособие / А. Р. Алавердов. — М. : Московская финансово-промышленная академия, 2004. — 66 с.
2. Андреева, Е. А. Индикаторы экономической безопасности многофилиального банка с иностранным

- участием / Е. А. Андреева // Вестник Института экономики Российской академии наук. — 2014. — № 4. — С. 116–125.
3. Безуглая, Н. С. Экономическая безопасность предприятия / Н. С. Безуглая // Российское предпринимательство. — 2010. — № 4. — С. 63–67.
4. Воінаренко, М. Управління економічною безпекою підприємства на основі оцінки відхилень порогових показників / М. Воінаренко, О. Яременко // Економіст. — 2008. — № 12. — С. 60–63.
5. Гапоненко, В. Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В. Ф. Гапоненко, А. Л. Беспалько, А. С. Власков. — М. : Ось-89, 2007. — 208 с.
6. Графова, И. Н. Экономическая безопасность коммерческого банка как элемента банковской системы страны / И. Н. Графова, Р. А. Емельянов // Экономический журнал. — 2016. — № 42. — С. 73–78.
7. Домашова, Д. В. Формирование оптимальной стратегии системы обеспечения экономической безопасности коммерческого банка / Д. В. Домашова, Е. О. Самошина // Безопасность информационных технологий. — 2011. — № 4. — С. 93–96.
8. Дресвянникова, Г. С. Особенности использования различных показателей для оценки уровня экономической безопасности предприятий и организаций / Г. С. Дресвянникова // Череповецкие научные чтения – 2012 : материалы науч.-практ. конф. Череповец : Череповецкий государственный университет, 2013. — С. 67–70.
9. Красноперова, Т. Я. Реальный интерес. Воздействие экономических интересов на состояние экономической безопасности банка / Т. Я. Красноперова // Российское предпринимательство. — 2008. — № 8–1. — С. 29–33.
10. Мелихов, А. А. Эволюция подходов к содержанию категории «экономическая безопасность предприятия» / А. А. Мелихов, Э. В. Камышникова // Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наук. праць. — Маріуполь : Приазовський державний технічний університет, 2009. — Вип. 19. — С. 316–319.
11. Павлов, А. Ю. Экономическая безопасность бизнес-процессов в условиях реализации концепции устойчивого развития / А. Ю. Павлов, В. Н. Батова // Российское предпринимательство. — 2014. — № 23 (269). — С. 113–119.
12. Прус, Н. В. Теоретичні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства / Н. В. Прус // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. — 2011. — № 3, ч. 2. — С. 183–193.
13. Рождественская, Т. Э. Банковское право для экономистов: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. Э. Рождественская, А. Г. Гузнов, А. В. Шамраев. — М. : Юрайт, 2015. — 357 с.
14. Сторожук, И. Н. Механизм обеспечения экономической безопасности коммерческих банков / И. Н. Сторожук // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2009. — Т. 7, № 3. — С. 142–148.
15. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / под науч. ред. П. Г. Никитенко, В. Г. Булавко; Институт экономики НАН Беларуси. — Минск : Право и экономика, 2009. — 394 с.

Развитие страхования в банковской сфере в Республике Беларусь

Зайцева Марина Анатольевна,

*кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Ананенко Наталья Сергеевна,

*кандидат экономических наук,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

В статье изучены тенденции развития страхования в банковской сфере в Республике Беларусь, рассмотрены возможные варианты сотрудничества банков и страховщиков. Проанализированы основные показатели развития отдельных видов страхования банковских рисков в стране. На основе проведенного анализа предложены приоритетные направления развития страхования банковских рисков, а также возможные пути совершенствования механизма взаимодействия страховщиков и банков.

The article studies development trends of insurance in the banking sector in the Republic of Belarus and discusses possible options for cooperation between banks and insurers. It analyzes common development indicators of certain types of banking risk insurance in the country. Based on the analysis, priority directions for the development of banking risk insurance are proposed, as well as possible ways to improve the mechanism of interaction between insurers and banks.

В современной мировой экономике роль страхования чрезвычайно велика. Оно является одной из основных форм управления рисками в действующих концепциях риск-менеджмента. Страховщики являются важнейшими институциональными инвесторами, как в рамках национальных экономик, так и в международном масштабе. Немаловажным является также и то, что страховые компании обеспечивают необходимый уровень социальной защиты населения, являясь важнейшим дополнением, а зачастую и заменой государственной системы социального страхования и обеспечения.

Национальный страховой рынок Беларуси как самостоятельный сегмент экономики республики за последние годы претерпел количественные и качественные изменения. Вместе с тем эффективность страховых услуг, предлагаемых белорусскими страховщиками национальным потребителям, крайне невелика, преобладающее развитие имеет государственное страхование (обязательные формы его проведения), невысоким является финансовый потенциал страховщиков, рамками действующего

законодательства ограничены их инвестиционные возможности и др. Как показывает практика, в Республике Беларусь доля страховых премий к ВВП на 1 января 2019 г. составила лишь 1,01 %, а страховые премии на душу населения — 63,5 долл. США.

По данным Главного управления страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь, по состоянию на 1 января 2019 г. на страховом рынке действовали 16 страховых организаций (из них три государственные — Белгосстрах, «Белэксимгарант», РДУСП «Стравита», РУП «Белорусская национальная перестраховочная организация») и 29 страховых брокеров. Страхование жизни и дополнительной пенсии осуществляли две страховые организации, а с участием иностранного капитала создано шесть страховщиков. Основная доля бизнеса сосредоточена у государственных страховщиков страны (более 60 %). В структуре поступлений страховых премий удельный вес добровольных видов страхования составил 58,4 %, из них: личное страхование — 39,6 %, имущество — 54,8 %, ответственности — 5,6 %. Удель-

ный вес обязательных видов страхования в общей сумме поступлений страховых взносов по республике составил 41,65 %. Наибольшее развитие в национальной страховой практике получило обязательное страхование: гражданской ответственности владельцев средств автотранспорта, от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и ряд других.

Финансовый потенциал страховых организаций республики в современных условиях остается незначительным. Общая сумма страховых резервов, сформированных национальными страховыми организациями по состоянию на 1 января 2019 г., составила 1563,1 млн руб. Собственный капитал страховых компаний Республики Беларусь составил 1617,1 млн руб., совокупные активы страховщиков страны — 3561,2 млн руб.

Вместе с тем страхование отдельных сфер и отраслей с повышенным риском в национальной страховой практике развито незначительно. Это касается и страхования в банковской сфере, которая требует формирования эффективного механизма страховой защиты как вкладчиков (клиентов), так и самих учреждений банков.

Страхование банковских рисков сыграло значительную роль в становлении и развитии страхового бизнеса в Республике Беларусь. Именно эта сфера страхования с момента монополизации страхового рынка (начало 90-х гг. XX в.) в силу своей высокой доходности привлекла внимание многих страховщиков, позволила им сформировать в короткие сроки значительный капитал. С другой стороны, бурное развитие банковской системы способствовало тому, что многие банки становились учредителями страховых компаний. Основным видом страховой защиты в данный период являлось страхование ответственности заемщика за непогашение кредита, на долю которого приходилось свыше 43 % в общем объеме поступлений страховых взносов по Республике Беларусь. В дальнейшем ситуация изменилась, поскольку многие банки страны наряду со страхованием рисков стали активно развивать и посредническую деятельность.

В настоящее время сфера взаимодействия страховых организаций и банков в Республике Беларусь может быть охарактеризована следующим образом:

многие крупные банки республики являются учредителями страховых организаций («Приорбанк» ОАО, «БПС–Сбербанк» и др.);

банки оказывают страховым организациям услуги по размещению средств страховых резервов в соответствии с действующим страховым законодательством: депозиты, ценные бумаги (кроме акций), драгоценные металлы (за исключением лома и отходов) и др.;

страховщики предлагают банкам республики различные виды страховых услуг: добровольное страхование риска непогашения кредита, залогового имущества, банковских пластиковых карточек, банкоматов, ценностей касс, валютных ценностей и др. Получил развитие и новый вид услуг для национального страхового рынка — страхование экспортных кредитов, которое проводит лишь одна страховая организация — Белэксимгарант;

развитие промоутерства (взаимное продвижение услуг на рынке и продажа финансовых инструментов партнера).

Как показывает практика, наибольшее развитие на национальном страховом рынке получило страхование риска непогашения кредита (регулируется Банковским кодексом Республики Беларусь), залогового имущества, банковских пластиковых карточек, страхование от несчастных случаев кредитополучателей и ряд других. Добровольное страхование депозитов широко не развито, так как на практике используется обязательное страхование вкладов и депозитов населения через гарантийный фонд защиты вкладов, созданный при Национальном банке Республики Беларусь.

По данным Белорусской ассоциации страховщиков, наибольшее развитие в банковской сфере за последние годы получили лишь отдельные виды добровольного страхования (табл. 1).

Как видно из приведенных данных, страхование в банковской сфере расширяется, о чем свиде-

Таблица 1. Показатели развития отдельных видов страхования в банковской сфере в Республике Беларусь

Вид страхования	2017			2018		
	страховые взносы, тыс. руб.	страховые выплаты, тыс. руб.	уровень выплат, %	страховые взносы, тыс. руб.	страховые выплаты, тыс. руб.	уровень выплат, %
страхование от несчастных случаев кредитополучателей	1084,4	212,1	19,56	2044,7	486,5	23,79
страхование банковских пластиковых карточек	108,5	39,7	36,59	358,6	128,6	35,86

тельствует как рост страховых взносов, так и увеличение страховых выплат.

Выше названные виды страхования активно применяют в своей деятельности страховые организации Республики Беларусь различных организационно-правовых форм (рис. 1, 2).



Рисунок 1. Доля отдельных страховщиков Республики Беларусь по страхованию от несчастных случаев кредитополучателей за 2018 г., %

Как видно из рис. 1, наибольшее развитие страхование от несчастных случаев кредитополучателей получило у страховщиков негосударственной формы собственности. Это касается прежде всего объемов собранных страховых взносов. Вместе с тем за анализируемый период наиболее высокий уровень выплат наблюдался у ЗАО «Белнефестрах» (101,5%). Среднее значение показателя уровня выплат по данному виду на рынке составило 23,8%.



Рисунок 2. Доля отдельных страховщиков Республики Беларусь по страхованию банковских пластиковых карточек за 2018 г., %

Как уже отмечалось, на рынке развивается и страхование банковских пластиковых карточек среди страховщиков, осуществляющих страхование иное, чем страхование жизни (рис. 2). Этот вид страхования предлагают как частные страховые организации, так и государственные страховщики.

На страховом рынке Республики Беларусь банки развивают и продажи страховых услуг че-

рез собственные каналы продаж, что позволяет им более комплексно и качественно предоставить услуги клиентам (рис. 3).

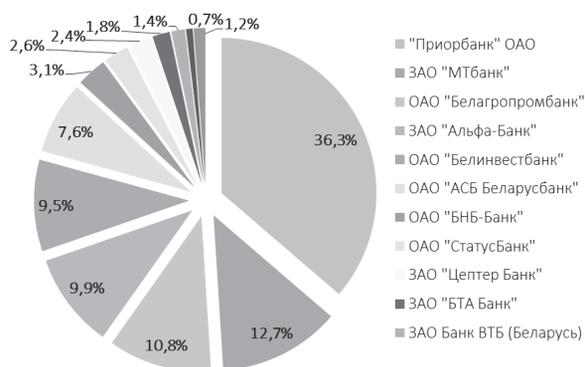


Рисунок 3. Удельный вес отдельных банков Республики Беларусь в общем объеме страховых взносов по добровольным видам страхования, реализуемым через банки за 1 полугодие 2019 г., %

Как видно из приведенного рисунка, лидерами продаж страховых услуг являются «Приорбанк» ОАО (36,3%) и ЗАО «МТбанк» (12,7%).

Важное значение для развития банковского страхования в республике имеет формирование банковско-страховых объединений. Ориентируясь на мировой опыт, АСБ «Беларусбанк» и страховая компания «Белэксимгарант» по предложению Национального банка Республики Беларусь одни из первых разработали варианты совместного сотрудничества в интересах обеих сторон. Так, открытое акционерное общество «Сберегательный банк Беларусбанк», выступая страховым агентом, через соответствующие подразделения предлагает своим клиентам — юридическим и физическим лицам — банковско-страховые продукты. В их числе программы комплексного страхования имущества банка и ценностей касс, а также довольно редкие для Беларуси программы страхования рисков, возникающих при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Разрабатывается механизм гарантийного страхования при поставке продукции на экспорт, развивается сотрудничество в области привлечения зарубежных инвестиций.

На стадии реализации находятся программы страхования персонала банка, страхования при потребительском кредитовании, предоставления физическим лицам комплексного продукта, включающего в себя депозитную операцию и страховую услугу, ряд других. Дальнейшее развитие сотрудничества страховщиков и банков предполагает более тесную их интеграцию, в частности, формирование финансовых супермаркетов.

В целях совершенствования организационной структуры многие страховщики республики создали отделы банковского страхования для разработки совместно с банками страховых программ по предоставлению физическим и юридическим лицам банковских и страховых услуг, организации комплексного сбыта страховых продуктов через структурные подразделения банка, обеспечения страховой защиты имущественных интересов банка и увеличения конкурентных преимуществ при обслуживании клиентов.

Литература

1. Основные показатели развития страхового рынка Республики Беларусь // Официальный сайт Белорусской ассоциации страховщиков [Электронный ресурс]. — 2019. — Режим доступа : [http:// www.belasin.by/default.aspx](http://www.belasin.by/default.aspx).

2. Статистическая информация о состоянии рынка страховых услуг Республики Беларусь // Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2019. — Режим доступа : www.minfin.gov.by.

Внедрение международных стандартов риск-менеджмента в Республике Беларусь

Малыхина Светлана Игоревна,

Член Наблюдательного совета — независимый директор

ОАО «БПС-Сбербанк»,

Председатель комитета по рискам,

кандидат экономических наук

(г. Минск, Беларусь)

В настоящей работе исследуются международные стандарты и лучшие практики риск-менеджмента, который является действенным инструментом поддержания разумного баланса между прибылью и рисками организации, а также повышения ее производительности и конкурентоспособности. Проанализированы общие стандарты управления рисками, а также профильные стандарты для организаций финансового рынка, оценена возможность их внедрения в белорусских организациях.

Рассмотрены стимулирующие условия и факторы успешного внедрения стандартов. Описан положительный опыт организации систем управления рисками в рамках корпоративного управления в банковском секторе Республики Беларусь, который может служить ориентиром для развития риск-менеджмента в других организациях.

This work examines international standards and best practices of risk management, which is an effective tool to maintain a reasonable balance between the profit and risks of the organization, as well as increase its productivity and competitiveness. The general risk management standards, as well as relevant standards for financial market organizations are analyzed, the possibility of their implementation in Belarusian organizations is assessed.

The stimulating conditions and factors for the successful implementation of standards are considered. The positive experience of organizing risk management systems within the framework of corporate governance in the banking sector of the Republic of Belarus is described, which can serve as a guideline for the development of risk management in other organizations.

Введение. Склонность к риску присуща человеческой природе и потому является неотъемлемой частью любой деятельности. Различные определения многогранного понятия риска ассоциируют его с неопределенностью в отношении наступления того или иного события в будущем. Генетически исходная сущность риска связана с двумя его сторонами — «опасность» и «счастливый исход», причем первая сторона требует большего внимания с регуляторных и управленческих позиций. Риски, которым подвержена деятельность любой организации, можно условно разделить на две группы — финансовые (связанные со структурой баланса и спецификой деятельности) и нефинансовые (связанные с деятельностью в целом). Реализация каждого риска, особенно существенного для организации, может оказать

серьезное негативное влияние на результаты ее деятельности. Поэтому в условиях усиливающейся конкуренции возрастает роль эффективного риск-менеджмента, который призван поддерживать разумный баланс между прибылью и рисками организации и способствовать ее стратегическому развитию.

Лучшие международные практики риск-менеджмента. Надежность системы управления рисками — один из ключевых аспектов при принятии инвестором (клиентом, контрагентом, партнером) решения о взаимодействии с организацией. Для оценки состояния этой системы, а также возможности сопоставления ее параметров с другими целесообразно использовать единые подходы, которые разрабатываются профессиональными сообществами и междуна-

родными организациями. Один из первых документов, заложивших основу стандартизации подходов к управлению рисками в банках на основе лучших практик, разработан аудиторской компанией Coopers & Lybrand в виде 89 принципов *Generally Accepted Risk Principles (GARP 1996)*. Они объединены в пять групп: стратегия управления рисками, подразделение управления рисками, определение уровня риска, отчетность и контроль, операции, система управления рисками [1].

В рамках цифровизации экономики страны особую важность приобретает внедрение принципов, связанных с информационными технологиями (ИТ), процессом сбора, обработки и хранения данных, а также их качеством.

В частности, GARP установлено, что система управления рисками банка должна:

обеспечивать предоставление информации с требуемой частотой и в установленном формате;

обеспечивать сбор, обработку и архивацию информации по рискам;

обеспечивать полноту и качество всей информации по рискам, а также распределение ответственности за пользование данными и их хранение;

располагать технологиями, совместимыми с информационной банковской системой и коммуникационной инфраструктурой;

оперировать новейшими технологиями и программными пакетами.

Кроме того, в целях безопасности банк должен обеспечить необходимый уровень защиты для обеспечения целостности и конфиденциальности информации, систем и моделей оценки банковских рисков. Информационная система управления рисками должна быть снабжена возможностями дублирования и восстановления своей работоспособности в случае сбоев функционирования оборудования, программного обеспечения или телекоммуникационных каналов, что предусматривает разработку соответствующих планов действий. Приоритетной задачей ИТ-подразделения банка должны стать поддержание работоспособности информационных технологий по риск-менеджменту и их обновление. Все разработки в области ИТ должны находиться под жестким контролем.

Хотя документ ориентирован на банки, заложенные в нем общие стандартные подходы могут быть использованы при организации риск-менеджмента в других типах организаций.

Концептуальные основы управления рисками организаций содержатся в *Интегрированной мо-*

дели COSO Enterprise Risk Management (ERM 2004), разработанной Комитетом спонсорских организаций Комиссии Тредуэя (США) с привлечением аудиторской компании PricewaterhouseCoopers [2].

В основу модели заложена основная цель каждой организации — создание стоимости для заинтересованных в ее деятельности сторон. Она сталкивается с неопределенностью, таящей в себе риски и открывающей возможности, которая может привести к изменению стоимости (снижению или увеличению). Управление рисками позволяет руководству эффективно действовать в условиях неопределенности и связанных с ней рисков и использовать возможности, увеличивая потенциал для роста стоимости организации. Этот рост будет максимальным, если руководство определяет стратегию и цели так, чтобы обеспечить оптимальный баланс между ростом организации, ее прибыльностью и рисками, и эффективно использует ресурсы, необходимые для достижения ее целей.

В модели подчеркивается всеобъемлющий характер управления рисками организации как процесса, осуществляемого советом директоров, менеджерами и другими работниками, который начинается при разработке стратегии и затрагивает всю деятельность организации. Он направлен на определение событий, которые могут влиять на организацию, управление связанными с этими событиями рисками, контроль ее риск-аппетита и предоставление разумной гарантии достижения ее целей.

Процесс включает в себя:

определение уровня риск-аппетита в соответствии со стратегией развития;

совершенствование процесса принятия решений по реагированию на возникающие риски;

сокращение числа непредвиденных событий и убытков в хозяйственной деятельности;

определение и управление всей совокупностью рисков в хозяйственной деятельности;

использование благоприятных возможностей;

рациональное использование капитала.

Он также помогает обеспечить эффективный процесс составления финансовой отчетности и соблюдение законодательных и нормативных актов (комплаенс), избежать нанесения ущерба репутации организации и связанных с этим последствий. Таким образом, процесс управления рисками позволяет руководству достигать своих целей и при этом избегать просчетов и неожиданностей.

Прямая взаимосвязь между целями и компонентами процесса управления рисками (по сути —

действиями, необходимыми для достижения целей) имеет устойчивое графическое представление в виде трехмерной матрицы («волшебный куб COSO»). Верхняя грань куба — четыре категории целей: стратегические (цели высокого уровня, соотношенные с миссией/видением организации), операционные (эффективное и результативное использование ресурсов), цели в области подготовки отчетности (достоверность отчетности) и в области соблюдения законодательства (соблюдение применимых законодательных и нормативных актов). Горизонтальные ряды — восемь компонентов процесса управления рисками, содержание которых определяется тем, как руководство управляет организацией: внутренняя среда, постановка целей, определение событий, оценка рисков, реагирование на риск, средства контроля, информация и коммуникации, мониторинг. Вертикальные ряды — подразделения организации (компания, подразделение, хозяйственная единица, дочернее предприятие). Матрица отражает способность организации рассматривать управление рисками в целом или в разрезе категорий (компонентов, подразделений).

В обновленной версии документа *COSO ERM (2017)* акцент сделан на интеграцию управления рисками со стратегией и эффективностью, что проясняет важность риск-менеджмента предприятия для стратегического планирования и внедрения его во всей организации, поскольку риск оказывает влияние и согласовывается со стратегией и производительностью во всех подразделениях и функциях. Пять взаимосвязанных компонентов (корпоративное управление и культура, стратегия и постановка целей, эффективность деятельности, реализация и эффективность, увеличение ценности) включают двадцать ключевых принципов риск-менеджмента, которые более четко привязаны к бизнес-модели благодаря новому графическому представлению («волнообразная стрела»). Отметим, что первый компонент также четко отражает имплементацию риск-менеджмента в корпоративное управление в целом.

Хотя документы COSO представляют собой не стандарты, обязательные для внедрения, а лучшую международную практику, они получили широкое распространение в мире в силу своей универсальности и возможности адаптации в разных типах организаций.

Международные стандарты риск-менеджмента. Разработанное Всемирной федерацией национальных организаций по стандартизации ИСО «*Менеджмент риска — Руководство*»

(*ISO 31000:2018*) взамен первой версии 2009 г. предоставляет рекомендации по управлению рисками, с которыми сталкиваются организации [3]. Оно предназначено для лиц, создающих и защищающих стоимость в организации путем управления рисками, принятия решений, постановки и достижения целей, а также повышения производительности. Как и в документах COSO, в стандарте ISO отмечено, что организации всех типов и размеров сталкиваются с внешними и внутренними факторами и воздействиями, которые порождают неопределенность в отношении достижения своих целей.

В нем отражены характеристики риск-менеджмента, который: является итеративным процессом и помогает организациям определять стратегию, достигать цели и принимать обоснованные решения; является частью корпоративного управления и лидерства и оказывает значительное воздействие на то, как осуществляется управление организацией на всех уровнях; способствует совершенствованию систем управления; применяется ко всем видам деятельности, связанным с организацией, и включает взаимодействие с заинтересованными сторонами; рассматривает факторы внешней и внутренней среды (контекста) организации, включая поведенческие и культурные факторы; основан на принципах создания и защиты стоимости, структуре лидерства и ответственности, а также процессе риск-менеджмента, описанных в стандарте.

С точки зрения возможности внедрения этого стандарта следует отметить широкую область его применения. Поскольку ISO 31000:2018 содержит общий подход к управлению любыми рисками и не является узкоспециальным или отраслевым, порядок применения данных в нем рекомендаций может быть адаптирован для любой организации и ее контекста. В документе подчеркнуто, что стандарт может применяться в течение всего жизненного цикла организации и для любой деятельностью, включая принятие решений на всех уровнях.

Международные стандарты управления рисками в банках. Отличительной особенностью международных стандартов в области риск-менеджмента в банках является их системность и иерархичность — от общих принципов к отдельным стандартам и методикам в отношении капитала, рисков банка и их оценки. Эти документы разрабатываются и постоянно обновляются в ответ на новые вызовы Базельским комитетом по банковскому надзору при Банке международ-

ных расчетов с вовлечением иных заинтересованных международных институтов [4]. Стандарты фактически представляют собой комплекс документов, состоящий из Соглашения о достаточности капитала Базель I (1988), Базель II (2004), Базель III (2009), верхнеуровневых принципов эффективного банковского надзора (действующая версия 2012 г.), принципов корпоративного управления в банках (действующая версия 2015 г.), а также принципов и стандартов измерения и инструментов управления отдельными видами рисков (кредитный, ликвидности, рыночный, операционный, процентный, системный, аутсорсинг и др.).

При этом Базельский комитет указывает на обязательность встраивания управления отдельным видом риска в общую систему управления рисками банка, которая в свою очередь является компонентом корпоративного управления наряду с системами внутреннего контроля и вознаграждения, взаимосвязанными с риск-менеджментом.

Национальные стандарты управления рисками в организациях. В отличие от международной практики взаимоотношения организаций и регуляторов, основанной на принципе «соблюдай общепринятые правила или объясняй», белорусская практика исторически сложилась на основе принципа «соблюдай обязательные требования». Это справедливо и в отношении риск-менеджмента. Если за несоблюдение регуляторных стандартов и рекомендаций не предусмотрено мер воздействия, как правило, руководство организаций не стремится к их добровольному внедрению.

Отметим, что в последние годы вопросам управления рисками в организациях уделяется все больше внимания со стороны регуляторных органов страны. Отдельные элементы риск-менеджмента, соответствующие международным стандартам, нашли отражение в документах Министерства экономики и Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь 2015–2016 гг., содержащих методические рекомендации по организации корпоративного управления в акционерных обществах с участием государства, примерные формы корпоративного кодекса и положения о комитетах при Совете директоров (наблюдательном совете) открытого акционерного общества. Среди них — компетенции совета директоров (наблюдательного совета) и исполнительного органа управления в области рисков, создание подразделения по управлению рисками,

внутренний контроль за ними, управленческая отчетность.

На наш взгляд, перспективы их имплементации в практику деятельности белорусских организаций, наряду с другими компонентами компонентов международных стандартов риск-менеджмента, представляются реальными при определенных стимулирующих условиях, среди которых можно назвать следующие: выход организации на рынок внешних заимствований, где она будет вынуждена соблюдать установленные на торговых площадках правила раскрытия информации (в том числе о состоянии системы управления рисками); внедрение риск-менеджмента в холдингах с участием государства в рамках пилотного внедрения мировых практик корпоративного управления; установление регулятором императивных требований к наличию системы управления рисками для определенных типов организаций с учетом принципа пропорциональности; внедрение симметричных подходов к риск-менеджменту в деятельности самих регуляторов; распространение на организацию материнской компанией-нерезидентом установленных групповых подходов к риск-менеджменту; приход в организацию перспективно мыслящего руководства, осознающего необходимость и полезность управления рисками для увеличения стоимости организации.

Национальные стандарты управления рисками в банках. Иная ситуация сложилась в банковском секторе страны. Динамика ключевых изменений регулирования деятельности банков и надзора за ней свидетельствует о приверженности Национального банка Республики Беларусь заявленному ориентиру на внедрение в банковском секторе лучших международных практик. Стандарты Базельского комитета положены в основу разработанного Национальным банком (с учетом национальных особенностей) комплекса законодательных и нормативных правовых актов, содержащих требования и рекомендации в области риск-менеджмента для банков, который по сути представляет собой национальный стандарт в силу своей императивности.

Документы, как и стандарты Базельского комитета, характеризуются системностью и иерархичностью. Верхнеуровневые требования к организации корпоративного управления, систем управления рисками и внутреннего контроля в 2012 г. заложены в главе 109–1 Банковского кодекса. После наделения Национального банка полномочиями в этой области основные требования установлены

им в инструкциях: об организации корпоративного управления и системы управления рисками в банках, ОАО «Банк развития Республики Беларусь», небанковских кредитно-финансовых организациях (НКФО), банковских группах (холдингах); о внутренней оценке капитала; о нормативах безопасного функционирования этих финансовых организаций; о составлении и представлении ими отчетности о выполнении этих нормативов; о формировании специальных резервов на покрытие возможных потерь по активам, подверженным кредитному риску. Основные рекомендации даны в письмах Национального банка об управлении отдельными видами рисков, основанных на соответствующих документах Базельского комитета.

Для ограничения рисков банков установлены следующие нормативы безопасного функционирования: минимальный размер нормативного капитала, нормативы достаточности нормативного капитала, левереджа, ликвидности, ограничения концентрации риска, участия в уставных фондах других коммерческих организаций, ограничения валютного риска. Исходя из принципа пропорциональности перечень установленных нормативов для ОАО «Банк развития Республики Беларусь» и НКФО меньше, а минимальные требования к значениям некоторых нормативов — ниже. Также применяются инструменты ограничения системного риска на уровне капитала (буфер системной значимости), по отдельным видам операций (показатели долговой нагрузки и обеспеченности кредита физических лиц), в отношении бизнес-моделей банков с повышенным риск-аппетитом (расчетная величина стандартного риска).

Кроме того, все упомянутые финансовые организации должны организовать у себя (в том числе на консолидированной основе) систему управления рисками, основными элементами которой являются организационная структура (создание подразделения по рискам, назначение должного лица, ответственного за управление рисками в банке), распределение полномочий (участие наблюдательного совета в управлении рисками, создание при нем комитета по рискам, возглавляемого независимым директором), локальные акты (стратегия, политики, методики, процедуры), риск-профиль, риск-аппетит и риск-толерантность, процесс управления рисками (идентификация, количественная и качественная оценка, мониторинг, ограничение, контроль), ключевые индикаторы риска, стресс-тестирование (сценарный анализ и анализ чувствительности), внутренняя оценка

капитала и ликвидности, управленческая риск-отчетность, согласованные между собой планы действий на случай непредвиденных обстоятельств и финансирования в кризисных ситуациях, раскрытие информации об управлении рисками для заинтересованных сторон. Также должна проводиться регулярная внутренняя оценка (самооценка) уровня рисков и эффективности системы управления рисками в целом как в рамках внутреннего аудита, так и комитетом по рискам при наблюдательном совете банка на консолидированной основе. Внешняя оценка состояния системы управления рисками проводится в ходе внешнего аудита, а также Национальным банком при проведении инспекционных проверок и ежегодной надзорной оценки SREP [5].

Установленные Национальным банком требования направлены на достижение его главной цели в области банковского надзора — поддержание стабильности банковской системы Республики Беларусь и защита интересов вкладчиков и иных кредиторов.

Успешное внедрение национальных стандартов риск-менеджмента в банковском секторе страны, а также их соответствие международным стандартам в целом подтверждено экспертами МВФ и ВБ при проведении оценок выполнения Национальным банком Основных принципов эффективного банковского надзора Базельского комитета (последняя — в 2016 г.) в рамках программы оценки состояния финансового сектора Республики Беларусь (FSAP), которые имели положительную динамику.

Этому способствовал ряд факторов, среди которых, по нашему мнению, можно отметить следующие:

- правильный «тон сверху», задаваемый Национальным банком, который, к слову, также организовал соответствующую систему управления рисками внутри банка;

- адаптированность международных стандартов к национальным условиям (законодательство, состояние экономики, уровень развития рынков);

- императивность (обязательность к исполнению) установленных требований и рекомендаций; их масштабирование на организации, входящие в состав банковского холдинга (управление рисками на консолидированной основе);

- относительная пропорциональность требований для разных типов участников финансового рынка.

Выводы. Внедрение международных стандартов риск-менеджмента (основанных на них

национальных стандартов) в деятельность белорусских организаций представляется необходимым и возможным на современном этапе развития экономики, поскольку эффективный риск-менеджмент является действенным инструментом поддержания разумного баланса между прибылью и рисками организации, а также повышения ее производительности и конкурентоспособности.

Международные стандарты риск-менеджмента подчеркивают его интеграцию со стратегией и эффективностью организации, а также указывают на обязательность его встраивания в корпоративное управление.

Положительный опыт внедрения лучших международных практик и стандартов управления рисками в рамках корпоративного управления в банковском секторе Республики Беларусь может служить ориентиром для развития риск-менеджмента в других организациях, в том числе государственных.

Литература

1. Generally accepted risk principles developed by Cooper & Lybrand. — Cooper & Lybrand, 1996. — 228 p.

2. Guidance on Enterprise Risk Management, 2017 [Electronic resource] // Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. — Mode of access : <https://www.coso.org/Pages/erm.aspx>. — Date of access : 15.05.2019.

3. Официальный сайт ISO [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.iso.org/ru/standard/65694.html>. — Дата доступа : 11.11.2019.

4. Официальный сайт Базельского комитета по банковскому надзору при Банке международных расчетов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.bis.org/bcbs/publications.htm?m=3%7C14%7C566>. — Дата доступа : 10.11.2019.

5. Машнина, Е. Н. Внедрение современных международных стандартов банковского надзора в Республике Беларусь / Е. Н. Машнина, С. И. Малыгина // Банкаўскі веснік. — 2016. — № 8 (637). — С. 3–9.

Развитие методов компенсации внутренних банковских рисков в малых и средних банках Республики Беларусь

Пасиницкий Дмитрий Владимирович,

*ассистент кафедры банковского дела,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Статья посвящена целевому анализу банковской системы Республики Беларусь в разрезе средних и малых коммерческих банков, проведенному для обоснования рекомендаций, направленных на развитие методов компенсации внутренних банковских рисков. На основе проведенного исследования автором предлагается развивать методы компенсации, в том числе посредством управления достаточностью капитала и диверсификации.

The article is devoted to a targeted analysis of the banking system of the Republic of Belarus, in the context of medium and small commercial banks, conducted to substantiate recommendations aimed at developing methods of compensating domestic banking risks. Based on the study, the author proposes to develop compensation methods, including through capital adequacy management and diversification.

Введение. Изучению внутренних банковских рисков посвящены работы таких видных зарубежных специалистов в области экономики и банковского дела, как Питер С. Роуз, Тимоти У. Кох, К. Рэдхэд, С. Хьюс, ученых постсоветского пространства, таких как Г.С. Панова, Е.Г. Ищенко, М.З. Бор, Н.Э. Соколинская. Исследователи имеют разные точки зрения на терминологию. При составлении библиографического списка автор пришел к выводу о том, что в современной экономической литературе нашли широкую поддержку среди ученых как минимум две логически оформленные идеи формирования термина «внутренний банковский риск». Причем необходимо отметить тенденцию к тому, что преобладающее количество ученых определяют внутренний банковский риск как опасность потерь. Приверженцы альтернативного направления склонны считать, что внутренний банковский риск следует представлять как ситуационную характеристику при неопределенности исхода, специфическую черту процесса. Для целей исследования примем авторскую трактовку понятия: внутренние банковские риски — вероятность осуществления контроля над лицензионными операциями банка, при прохождении ситуации, связанной с неопределенностью.

Предметом статьи является целевой анализ банковской системы Республики Беларусь и методов компенсации внутренних банковских рисков в малых и средних банках Республики Беларусь.

Национальный банк Республики Беларусь постановлением Правления № 542 от 21 ноября 2018 г. определил на 2019 год два перечня системно значимых банков. Сегментация активов коммерческих банков по вышеупомянутым критериям свидетельствует о том, что на долю первой группы банков приходится 86 % активов банковской системы Республики Беларусь, на долю второй — 10 %. Следовательно, доля системно не значимых банков составляет 4 % активов банковской системы Республики Беларусь [8]. Руководствуясь подходами Национального банка Республики Беларусь, установим для данного исследования перечень из шести банков (вторая группа по упомянутому постановлению Национального банка Республики Беларусь), соответствующих критерию «средний банк»: ЗАО «Альфа-Банк»; ЗАО «Минский транзитный банк»; ЗАО «Банк ВТБ» (Беларусь); ОАО «Банк «Дабрабыт»; ОАО «Технобанк»; ОАО «Паритетбанк». Из системно не значимых банков установим перечень из одиннадцати банков, соответствующих критерию «малый банк»: ОАО «БНБ-Банк»; ЗАО «Идея Банк»; ЗАО «ТК Банк»; ЗАО «БСБ Банк»;

Таблица 1. Рейтинг банков по данным Национального банка Беларуси, тыс. бел. руб.

Название банка	Активы нетто	Депозиты клиентов	Кредиты клиентам	Уставной фонд
Социально значимые 1 группы	61 402 719	18 173 563	37 640 359	4 794 103
Альфа-Банк	2 516 505	1 768 993	1 463 145	101 369
Банк ВТБ (Беларусь)	1 433 808	1 085 506	823 951	117 562
МТБанк	1 196 667	799 996	795 571	55 165
Банк Дабрабыт	1 149 589	854 087	566 413	30 642
БНБ-Банк	573 744	411 846	354 555	27 688
Технобанк	533 424	381 470	328 611	11 463
Идея Банк	467 790	365 970	301 963	40 000
Паритетбанк	456 321	269 431	215 752	66 056
БСБ Банк	281 736	222 088	18 966	19 678
БТА Банк	262 736	160 737	166 642	24 747
РРБ-Банк	238 162	170 369	142 864	20 429
Банк Решение	208 368	132 814	113 095	35 988
ТК Банк	187 200	4 932	2 206	61 651
Франсабанк	145 031	71 419	88 812	20 453
Цептер Банк	136 316	85 439	77 190	15 859
СтатусБанк	129 830	55 493	70 409	43 000
Абсолютбанк	95 508	36 453	11 349	39 331
Итого	71 415 454	25 050 606	43 181 853	5 525 184

Источник: <http://minfin.by/banki/rating>

ЗАО «РРБ-Банк»; ЗАО «Банк «Решение»; ЗАО «БТА Банк»; ЗАО «АБСОЛЮТБАНК»; «Франсабанк» ОАО; ОАО «СтатусБанк»; ЗАО «Цептер Банк».

Основная часть. Для достижения целей исследования посредством анкетирования ответственных должностных лиц банков осуществлен опрос под общим названием «Иерархия управления банковскими рисками». Анкеты были разосланы по объектам исследования — средним и малым коммерческим банкам Республики Беларусь.

Анкета-опросник содержала вопросы о внутренней иерархии банковских рисков, о значимости подвидов внутренних банковских рисков в определенном виде, приглашала принять участие в обсуждении осуществленной классификации, а также внести авторские предложения. При критическом анализе полученных данных необходимо отметить следующие тенденции.

Систематизация общего мнения по иерархии банковских рисков (табл. 2) свидетельствует о том, что сотрудники банков считают наиболее важным риск активных операций. Вторым по значимости

является риск структуры баланса. За ними следует риск достаточности капитала. Замыкающим является риск персонала, по которому мнения специалистов разделились.

При группировании мнений по заданному параметру (табл. 3), сформированному на основе вида банка, очевидна тенденция к тому, что специалисты, работающие в средних банках, к первоочередным рискам наряду с риском активных операций отнесли риск персонала. Противоположного мнения придерживаются сотрудники, работающие в малых банках, которые в большинстве своем риск персонала определили в категорию «прочее». Дальнейшее сопоставление свидетельствует о наличии альтернативных мнений в двух категориях банков. Так, риск активных операций сотрудники, работающие в малых банках, отнесли в категорию «второстепенный», а риск структуры баланса единогласно определили в категорию «первостепенный». Кардинальное отличие мнений очевидно на примере риска достаточности капитала. Все специалисты, принявшие участие в опросе, работающие в сред-

Таблица 2. Иерархия управления внутренними банковскими рисками, %

Наименование риска	Первостепенное	Второстепенное	Прочее
Риск персонала	37,5	37,5	25
Риск активных операций	62,5	37,5	-
Риск структуры баланса	37,5	62,5	-
Риск достаточности капитала	12,5	25	62,5

Таблица 3. Иерархия управления внутренними банковскими рисками в разрезе средних и малых банков, %

Наименование риска	Первостепенное средние / малые	Второстепенное средние / малые	Прочее средние / малые
Риск персонала	60/0	40/33	0/67
Риск активных операций	80/33	20/67	-
Риск структуры баланса	20/100	80/0	-
Риск достаточности капитала	0/33	0/67	100/0

Источник: разработка автора

них банках, считают риск достаточности капитала менее значимым, чем остальные. Треть служащих, работающих в малых банках, определили риск достаточности капитала как «первостепенный», а две трети как «второстепенный».

Автор считает, что различие во мнениях сотрудников банков обусловлено тем, что малые банки уделяют гораздо больше внимания управлению риском достаточности капитала. Необходимо отметить, что одной из специфических черт развития банковской системы Республики Беларусь является тот факт, что на протяжении последнего десятилетия Национальный банк Республики Беларусь уделяет повышенное внимание размеру уставных капиталов банков и их формированию уполномоченными банками до установленного минимального размера. Некоторые средние банки образованы с участием государственного капитала, поэтому не испытывали необходимости постоянного контроля над размером уставного капитала. Малые банки являются частными и на протяжении исследуемого периода времени обязаны были постоянно увеличивать размер уставного капитала.

В процессе опроса служащими банков были предложены новые подвиды внутренних банковских рисков (выделены курсивом в табл. 4). Однако данные подвиды внутренних банковских рисков незначительны (всего 1–2%) в общей совокупности, что дает основание не рассматривать их детально.

Дальнейшая систематизация общего мнения по иерархии подвидов банковских рисков свидетельствует о том, что сотрудники банков выделяют в равной степени в сегменте «Риск персонала» два подвида: «внутренний контроль» и «финансовое стимулирование персонала». В сегменте «Риск активных операций» половина голосов была отдана подвиду «кредитный». В сегменте «Риск структуры баланса» лидирующую позицию занял подвид внутреннего банковского риска «Несоответствие по срокам и размерам требований и обязательств». А в сегменте «Риск достаточности капитала» лидирующие позиции распределились между подвидом «Достаточен для становления полноценной

деятельности банка» и «Защищает средства вкладчиков и защищает от банкротства». Приведенные факты позволяют выделить цели при формировании инструментария управления внутренними банковскими рисками. Следовательно, учитывая вышеизложенную информацию о градации внутренних банковских рисков, при осуществлении текущей практической деятельности необходимо акцентировать внимание на управлении кредитными операциями и управлении соответствием сроков, размеров требований и обязательств, а также их стоимостью. При стратегическом управлении внутренними банковскими рисками следует акцентировать деятельность на управлении достаточностью капитала посредством его применения для становления деятельности банка, а в последующем для контроля за размером риска, принимаемого банком в текущей деятельности, в целях защиты средств вкладчиков. Соответственно управление персоналом следует выстраивать посредством контроля и материального стимулирования.

Разделив мнения специалистов на две группы, сформированные на основе размера банка, определим, что в сегменте «Риск персонала» мнения специалистов средних и малых банков разошлись на одиннадцать и девять процентов по подвиду «Лимитирование операций» и «Финансовое стимулирование персонала». Специалисты из средних банков отдали предпочтение подвиду «Финансовое стимулирование персонала», а в малых банках мнения в равном размере разделились между «Лимитированием операций» и «Внутренним контролем». В сегментах «Риск активных операций» и «Риск структуры баланса» мнения банковских сотрудников практически совпали по основным подвидам и колебались в интервале не более чем на 5%. Предпочтение было соответственно отдано подвидам «кредитный (ссудный депозитный)» и «несоответствие по срокам и размерам требований и обязательств». Необходимо отдельно отметить, что в сегменте «Риск достаточности капитала» наблюдается расхождение по подвиду «способствует или ограничивает

Таблица 4. Общий опрос по иерархии управления внутренними банковскими рисками, %

Наименование риска	Приоритет специалистов	Приоритет специалистов, средних/ малых
Риск персонала		
Предоставление полномочий	16	17/15
Лимитирование операций	17	13/24
Внутренний контроль	26	27/24
Финансовое стимулирование персонала	26	29/20
Внешний аудит	14	14/13
Компетентность	1	0/4
Риск активных операций		
Кредитный (ссудный, депозитный)	50	51/47
Инвестиционный (инвестиции в уставные фонды, ценные бумаги и т. п.)	15	14/16
Операционный (остатки на корреспондентских счетах, инструменты хеджирования, хозяйственная деятельность и т. п.)	20	22/17
Забалансовые обязательства	13	13/14
Валютный	2	0/6
Риск структуры баланса		
Валютная позиция (несоответствие по видам требований и обязательств)	29	29/28
Несоответствие по цене требований и обязательств	30	32/28
Несоответствие по срокам и размерам требований и обязательств	40	39/42
Детализация баланса	1	0/2
Риск достаточности капитала		
Достаточен для становления полноценной деятельности банка	26	26/27
Влияет на проведение высоко рискованных операций	16	17/15
Способствует или ограничивает рост банка (привлечение ресурсов и клиентов)	17	20/12
Ограничивает деятельность (нормативы надзорных органов)	18	19/14
Защищает средства вкладчиков и защищает от банкротства	23	18/32

Источник: разработка автора

рост банка (привлечение ресурсов и клиентов)» на 8 %, а по подвиду «Защищает средства вкладчиков и защищает от банкротства» — на 14 %.

Заключение. Обобщим основные результаты:

коллективы средних и малых коммерческих банков располагают альтернативными мнениями и подходами к производственной и социальной деятельности банка;

внутренние банковские риски взаимосвязаны, поэтому при управлении ими существует возможность позитивно влиять на риски иных подгрупп и наоборот;

при стратегическом управлении внутренними банковскими рисками следует акцентировать деятельность на управлении достаточностью капитала посредством его применения для становления деятельности банка, а в последующем для контроля за размером риска, принимаемого банком в текущей деятельности, в целях защиты средств вкладчиков;

развивать методы компенсации внутренних банковских рисков целесообразно на основе диверсификации, при этом акцентировать внима-

ние на управлении: кредитными операциями; соответствием сроков, размеров требований и обязательств, а также их стоимостью.

Литература

1. Роуз, Питер С. Банковский менеджмент / С. Роуз Питер. — М. : Наука, 1995. — 743 с.
2. Кох, Тимоти У. Управление банком / Тимоти У. Кох. — Уфа : Просвещение, 1992. — 700 с.
3. Рэдхэд, К. Управление финансовыми рисками / К. Рэдхэд, С. Хьюс. — М. : ИНФРА-М, 1996. — 287 с.
4. Панова, Г.С. Анализ финансового состояния коммерческого банка / Г.С. Панова. — М. : Финансы и статистика, 1996. — 272 с.
5. Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт / Под. ред. Е. Г. Ищенко, В. И. Алексеева. — М. : Русская Деловая Литература, 1997. — 352 с.
6. Бор, М.З. Практика банковского дела. Стратегическое управление банковской деятельностью / М.З. Бор, В.В. Пятенко. — М. : «ПРИОР», 1995. — 160 с.
7. Соколинская, Н.Э. Риски и банк / Н.Э. Соколинская. — М. : Знание, 1991. — 29 с.
8. URL: <https://myfin.by/banki/rating>

Страхование информационных рисков в деятельности малых и средних банков и его развитие в Республике Беларусь

Зайцева Марина Анатольевна,

*кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Ананенко Наталья Сергеевна,

*кандидат экономических наук,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

В статье рассмотрены вопросы страхования информационных рисков в деятельности малых и средних банков, изучена зарубежная практика в данной сфере. Проанализированы основные информационные риски в деятельности организаций. Предложены соответствующие виды страховой защиты и ряд мероприятий по развитию страхования информационных рисков в деятельности малых и средних банков Республики Беларусь.

The article considers issues of information risk insurance in the activities of small and medium-sized banks and studies foreign practice in this area. It analyzes the main information risks in the activities of organizations and suggests corresponding types of insurance protection. The article proposes a number of measures for the development of information risk insurance in the activities of small and medium-sized banks of the Republic of Belarus.

Развитие экономики страны предполагает широкое внедрение информационных технологий. Ключевым фактором производства на современном этапе выступают данные в цифровом виде. Информационные технологии в экономике охватывают три ключевых компонента: соответствующую инфраструктуру (информационные системы, информационно-телекоммуникационные сети и т.д.), электронное предпринимательство (предпринимательская деятельность с помощью компьютерных сетей) и электронную коммерцию. Развитие цифровой экономики предполагает и появление новых факторов риска в данной сфере. Вместе с технологиями неизбежно возникают и новые виды преступлений в данной сфере. В последнее время особенно остро стоит вопрос обеспечения защиты от компьютерного мошенничества, ежегодные убытки от которого в США, например, составили до 100 млрд долл. США, в Европе — до 30 млрд долл. США. По оценкам экспертов в данной сфере, только с начала 2019 г. потен-

циальный ущерб в банковской сфере, затрагивающий платежные системы банков, web-кошельки и др. в Российской Федерации, например, составил не менее 35 млн рос. руб. Результаты исследования российских кредитных организаций показали, что день простоя кредитного учреждения из-за кибератаки может принести банку потери в размере до 50 млн рос. руб. Помимо прямых финансовых потерь банки оценивают и затраты, связанные с восстановлением корпоративной инфраструктуры после вывода из строя всех ресурсов домена. Особенно значимыми для банков являются риски потери базы данных. В этой связи особую значимость приобретает обучение сотрудников банков (в первую очередь малых и средних) основам информационной безопасности.

В международной практике разработаны и внедрены в практическую деятельность специальные стандарты информационной безопасности — PCI DSS. Однако опыт свидетельствует, что полностью исключить соответствующие риски в деятельно-

сти банка невозможно. В этой связи особую актуальность приобретает поиск соответствующих способов защиты от рисков, одним из которых является страхование информационных рисков (киберрисков).

Основным толчком к развитию страхования киберрисков стала «проблема 2000», когда смена цифр в компьютерных сетях с одного на другое тысячелетие создала значительные затруднения для работы информационных баз данных. Крупнейшие международные корпорации обратились к страховщикам за получением соответствующего страхового покрытия. Однако страховые компании смогли предложить клиентам лишь отдельные полисы страхования имущества и ответственности. В дальнейшем страховщики стали уделять более существенное внимание разработке страховых продуктов по защите от рисков, связанных с утечкой данных. Основным видом страхования в данной сфере стало страхование ответственности за причинение вреда третьим лицам, а также потерь страхователя, вызванных утечкой данных. В дальнейшем предлагаемые программы усложнялись и совершенствовались. В настоящее время страховщики в дополнение к полису страхования банковских рисков (BBB) предлагают специализированные программы страхования от электронных и компьютерных преступлений: *Ciber insurance* (защита от преступлений в компьютерной сфере) и *Hacker insurance* (защита от хакеров). Эти программы страхования покрывают большинство информационных рисков зарубежных банков. В частности, они обеспечивают страхование следующих рисков:

- присвоения и использования конфиденциальной информации сотрудниками банка;
- получения хакером информации о номерах кредитных карт или счетов клиентов банка;
- хищения денежных средств со счетов в банке или ценных бумаг со счета в депозитариум;
- хищения данных кредитных карт и денежных средств, находящихся на соответствующих счетах;
- утраты или разглашения информации из-за ошибки сотрудника банка;
- перерыва в работе банка, его компьютерной сети или сайта;
- возникновения убытков, связанных с размещением на сайте страхователя ложной информации;
- утери материального носителя, содержащего конфиденциальную информацию.

Как правило, перечисленные риски на практике объединяются в укрупненные группы:

ответственность страхователя перед клиентами, агентами, партнерами за потерю данных; имущественные риски, связанные с поломкой дорогостоящего оборудования и остановкой его работы;

финансовые потери, связанные с проведением аудита, использованием услуг аутсорсеров и т.д.

Как ранее отмечалось, основными причинами утечки информации в настоящее время являются: хакерские атаки, воздействие человеческого фактора и сбой в системе данных.

В дополнение к имущественным рискам, связанным с киберпреступностью (хакинг жестких дисков или материальный ущерб, вызванный повреждением компьютеров, подключенных к одной сети), также растут риски, затрагивающие виртуальные (облачные) хранилища.

Страхование информационных рисков позволяет покрывать убытки, связанные с утечкой информации или повреждением данных.

Основные группы рисков в данной сфере следующие:

- умышленные действия сотрудников;
- воздействие человеческого фактора;
- наличие внешних угроз;
- аутсорсинг;
- развитие социальных сетей.

Умышленная кража информации сотрудниками предполагает преднамеренную утечку данных в результате их противоправных действий, а также преднамеренное уничтожение имущества организации.

Воздействие человеческого фактора — отправка недостоверных данных другим лицам, потеря переносных устройств и др.

Внешние угрозы включают хакерство, внедрение вирусов в программное обеспечение и др.

Аутсорсинг затрагивает риски, связанные с хранением информации, в том числе в виртуальных хранилищах.

Развитие социальных сетей предполагает появление таких рисков, как блокировка соответствующих страниц, искажение данных о бизнесе и др.

Как свидетельствует практика, сфера страхования информационных рисков пока еще не изучена досконально, несмотря на то, что потребность в ее развитии существует уже более 20 лет. Сдерживают данное развитие следующие факторы:

1. Ограниченность спастической информации для проведения расчетов страховых тарифов по данным видам страхования с учетом всех факторов риска. В отличие от традиционных ви-

дов страхования, где оценка риска и расчет страхового тарифа осуществляются на основе данных страховой статистики с помощью актуарных расчетов, при страховании информационных рисков затруднено использование классических подходов к расчету необходимых составляющих страхового тарифа: ограничен объем статистической информации, что не позволяет применять соответствующие математические законы распределения к рядам данных. Активное развитие информационных технологий сопровождается увеличением числа факторов риска, усилением их кумуляции друг с другом, что значительно увеличивает риск возникновения ошибок при расчетах.

2. Недостаточное развитие предстраховой экспертизы в данной сфере. На этапе заключения договора страхования информационных рисков имеющихся данных о деятельности малых и средних банков недостаточно для объективной оценки состояния информационной безопасности банка. Кроме того, потенциальные страхователи могут скрывать результаты тестов кибер-безопасности или не предоставлять информацию о состоянии информационной безопасности внутри банка. Привлечение узкоспециализированных специалистов (сюрвейеров и андеррайтеров) не всегда возможно в силу специфики банковской сферы, имеющихся требований к конфиденциальности информации о системах безопасности банка, неразглашения особенностей их построения.

3. Включение недостаточно изученных видов рисков в страховой портфель страховщика способно нарушить его сбалансированность и финансовую устойчивость компании в целом. Следствием недостоверного расчета страховых тарифов, завоевания маркетинговых преимуществ на страховом рынке по данным видам страхования является увеличение технического риска страховщика: превышение убытков над объемом сформированных страховых резервов.

Для обеспечения финансовой устойчивости страховых операций при страховании информационных рисков страховщику целесообразно учитывать специфику деятельности его клиента. Например, в финансовой и особенно в банковской сфере кибератаки совершаются в основном с целью хищения денежных средств клиентов или с целью кражи информации. В этой связи особую значимость приобретает и необходимость разработки соответствующей программы перестраховочной защиты для данных видов рисков.

4. Особенно сложным является механизм урегулирования убытков в данной сфере, поскольку

возможный ущерб включает в себя не только прямые финансовые потери при наступлении страхового случая, но и косвенные убытки в результате причинения ущерба репутации компании, потери клиентов и др.

Все названные проблемы сдерживают разработку и внедрение в практику страхования комплексного страхового продукта, позволяющего обеспечить защитой информационные риски страхователя.

В зарубежной практике страхование информационных рисков за последние годы получило определенное развитие. Лидерами в сфере страхования киберрисков являются AIG, Chubb. На их долю приходится практически треть рынка страхования.

Самый популярный страховщик, базирующийся в Цюрихе, — Chubb — предоставляет несколько различных продуктов киберстрахования:

- страхование информационных рисков для крупных организаций;

- их расширенная защита с учетом потребностей технологических компаний, консультантов и разработчиков программного обеспечения;

- страхование от преступлений, хищения данных и вымогательств, а также несколько других видов страхования в дополнение к киберстрахованию и др.

Наибольшее распространение за рубежом при страховании имущества банков имеет договор комплексного страхования имущественных интересов банков — *Bankers Blanket Bond (B.B.B.)*. Следует отметить, что в Европе практически каждый банк заключает договор комплексного страхования банковских рисков.

Комплексное страхование имущественных интересов банков, как правило, охватывает следующие риски:

- незаконные или мошеннические действия сотрудников банка с целью получения личной выгоды;

- утрата или повреждение ценностей, наличных денег, находящихся в помещении банка и при транспортировке;

- убытки, понесенные в результате осуществления операций на основании поддельных документов;

- убытки, вызванные утратой, кражей или подделкой ценных бумаг, а также приемом фальшивой валюты;

- повреждение или гибель помещений банка и находящегося в них имущества в результате противоправных действий третьих лиц.

Одной из важнейших составляющих данного договора является страхование на случай незаконных мошеннических действий сотрудников банка, где страховыми случаями являются умышленные противоправные действия, совершенные любым сотрудником банка в одиночку или в створе с другими лицами, с целью получения незаконной финансовой выгоды при злоупотреблении служебными полномочиями.

При утрате или повреждении ценностей, находящихся в помещении банка, страховыми рисками являются: хищение, грабеж, разбой и обман, совершенные злоумышленниками, повреждение, уничтожение или злонамеренное перемещение в иное место лицами по злому умыслу. В качестве ценностей могут выступать денежные знаки, ценные бумаги, драгоценные камни, металлы и монеты из них, чеки, векселя и другие денежные документы, находящиеся в хранилищах и кассах банка.

Страхование денежных средств и других ценностей при их транспортировке предусматривает возмещение убытков, вызванных утратой данных объектов во время их *нахождения в пути*. Как правило, страховое возмещение подлежит выплате при условии, что застрахованные ценности перевозились по поручению страхователя на специально оборудованных средствах автотранспорта.

Страхование убытков, вызванных осуществлением банком операций на основании поддельных документов, возмещает потери, понесенные банком при осуществлении им операций на основании поддельных или подмененных чеков, кассовых ордеров, платежных поручений, долговых обязательств и других платежных документов, полученных посредством связи фиктивных инструкций и др.

Страхование от убытков, вызванных утратой, кражей или подделкой ценных бумаг, возмещает ущерб, нанесенный банкам, в связи с совершением ими операций на основании поддельных, фальшивых, утерянных или похищенных акций, облигаций, векселей и других ценных бумаг.

Страхование от убытков, понесенных банком, в связи с приемом фальшивой валюты проводится на случай принятия сотрудниками банка фальшивых, поддельных или неплатежных бумажных денег или монет. При этом страховое возмещение выплачивается при условии, что стандартные детекторы подлинности валют, используемые страхователем, не смогли выявить подделку, а принятые банкноты и монеты не вышли из обращения.

При страховании помещений банковского офиса и находящегося в них имущества возме-

щаются убытки, причиненные элементам отделки офисов, хранилищ, подвалов и других помещений страхователя, а также находящимся в этих помещениях мебели, оборудованию, сейфам в результате хищения, грабежа, разбоя, вандализма и других противоправных действий третьих лиц.

Дополнительными видами страховой защиты при комплексном страховании имущественных интересов банков являются страхование личных сейфов для хранения ценностей, банкоматов; страхование от рисков при осуществлении кассовых операций.

По договору страхования личных сейфов, расположенных в банковских помещениях, возмещается ущерб, причиненный клиентам банков, арендовавшим у них сейфы или сейфовые ячейки, в результате утраты, гибели или повреждения находящихся в них ценностей вследствие пожара, противоправных действий третьих лиц и других оговоренных случаев.

По договору страхования банкоматов на страхование принимаются банкоматы (бронированные сейфы специального назначения), установленные по месту их эксплуатации; кассеты для денег; наличные деньги, находящиеся в банкоматах. Страховыми рисками являются утрата или повреждение застрахованных объектов в результате стихийных бедствий, взрыва, пожара, аварии, кражи со взломом, грабежа и разбоя.

По договору страхования от рисков, связанных с осуществлением кассовых операций, возмещаются убытки, возникшие в результате недостатков, образовавшихся у работников при совершении ими кассовых операций с клиентами банка; ошибок при применении курсов иностранных валют; хищения ценностей, находящихся под отчетом у работников банка и др.

Реализация совместных банковско-страховых проектов с каждым годом становится все более популярным направлением деятельности учреждений финансового рынка.

В отличие от зарубежной практики в Республике Беларусь данный сегмент страхового рынка практически не развит. Страховщики страны предлагают малым и средним банкам лишь традиционные виды страховой защиты: имущества банков, ценностей касс, банкоматов и др.

Вместе с тем дальнейшее развитие банковской сферы невозможно без расширения комплексной страховой защиты от всевозможных рисков (в том числе информационных). Целесообразно поэтапно внедрять страхование информационных рисков в деятельности малых и средних банков. Первоначально банкам следует осуществить ряд мероприятий:

использовать программное обеспечение высокого уровня безопасности, включая компьютеры и мобильные устройства;

регулярно обновлять компьютерные системы и соответствующее оборудование к ним;

осуществлять комплекс предупредительных мероприятий в данной сфере (сканирование информации для предотвращения и уничтожения входящих угроз по мере их возникновения и др.).

Эти и ряд других мероприятий будут способствовать внедрению страхования информационных рисков в деятельности малых и средних банков, что позволит обеспечить их комплексную страховую защиту и в целом расширит их деятельность в стране.

Литература

1. Мулюкина, В.Е. Киберриски малого и среднего предпринимательства / В.Е. Мулюкина, Е.О. Козисова // Информационные системы и технологии: управление и безопасность. — 2016. — № 4. — С. 117–122.

2. Потери банков от кибер-преступности [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.tadviser.ru/index.php>.

3. Романченко, Д.В. Кибербезопасность в российской банковской сфере и опыт зарубежных стран / Д.В. Романченко // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2019. — № 6. — С. 105–108.

4. Insurance Information Institute. Official site [Electronic resource]. — Mode of access : <https://www.iii.org/table-archive/218710>.

Адаптация зарубежного опыта управления киберрисками в деятельности малых и средних банков, страховщиков Республики Беларусь

Жуковский Андрей Юрьевич,

*магистрант, Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Зайцева Марина Анатольевна,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

В данной статье рассмотрен зарубежный опыт управления киберрисками в финансовых организациях. Проанализированы методы оценки киберрисков, подходы по анализу уровня кибербезопасности компании. Рассмотрено законодательство, устанавливающее требования к системе управления рисками кредитных организаций. Авторами выявлены общие тенденции в управлении киберрисками. Обозначена актуальность использования зарубежного опыта оценки и управления рисками страховыми компаниями, малыми и средними банками Республики Беларусь.

This article discusses the foreign experience of managing cyber risks in financial institutions. The methods of assessing cyber risks, approaches to analyzing the level of cybersecurity of the company are analyzed. The legislation that sets out the requirements for the risk management system of credit organizations is considered. The authors identified general trends in cyber risk management. The validity of the relevance of using foreign experience in assessing and managing risks of insurance companies, small and medium banks of the Republic of Belarus.

На современном этапе происходит широкое внедрение информационных технологий в различные сферы экономики. Это позволяет автоматизировать многие производственные процессы, повысить производительность труда. Вместе с тем появляются новые угрозы и риски, наиболее значительными из которых являются киберриски.

Киберриски — это риски возникновения убытков и дополнительных затрат у организации вследствие противоправных действий третьих лиц в отношении компьютерных и информационных систем, систем связи и информационных ресурсов [1].

Исследования, проведенные крупнейшим европейским страховым брокером «Marsh», показали, что лишь 21 % компаний в Европе осознают значимость негативного воздействия киберрисков. Около 25 % компаний не уделяют должного

внимания данным рискам, а 77 % организаций не считают, что их контрагенты могут стать источником кибератак [4].

Специалисты страховой компании «Allianz» подтверждают, что многие организации не могут оценить размер финансовых потерь от киберрисков. Вместе с тем в ближайшие десять лет именно киберриски станут самыми распространенными рисками в практической деятельности компаний [6].

В современных условиях одним из факторов, ограничивающих развитие страхования киберрисков, является отсутствие должного количества разработанных моделей их оценки и управления ими.

Для страховых компаний принимать на страхование непроверенные риски опасно. Для банков киберриски могут принести большие убытки.

Разработка новых методов и внедрение единого подхода оценки киберрисков позволит страховым компаниям и банкам эффективно управлять данными рисками.

Американская страховая компания «Chubb» в 2016 г. разработала метод оценки рисков, основанный на комплексном подходе (COPE) [7].

Данный метод применяется при проведении андеррайтинга рисков, связанных с недвижимостью, и включает в себя следующие составляющие:

1) construction (конструкция) — на данном этапе андеррайтер изучает конструктивные особенности строения, его площадь и год постройки;

2) occupancy (занятость) — в дальнейшем определяется цель использования недвижимости;

3) protection (защита) — андеррайтер оценивает превентивные меры по снижению риска, например, наличие систем автоматического пожаротушения, огнетушителей, систем видеонаблюдения для защиты от взлома;

4) exposures (местоположение, воздействие) — на заключительном этапе производится анализ наличия и влияния внешних факторов по отношению к конкретному объекту (наличие землетрясений, ураганов, выход рек из берегов).

Специалисты страховщика применяют модифицированный подход COPE при страховании киберрисков.

В данном случае буква «С» означает слово «Components» — компоненты, под которыми подразумевается цифровая структура сети на предприятии: количество компьютеров, мобильных телефонов, подключенных к системе, учетных аккаунтов, интернет-соединений. Таким образом андеррайтеры оценивают: число публичных интернет-соединений; количество сторонних организаций, имеющих доступ к IT-системе компании; используемые электронные устройства [8].

Далее рассматривается организация (Organization) работы с сетью и обеспечением безопасности. При этом должен учитываться и опыт, сложившийся на рынке в данной индустрии. Специалисты изучают сферу деятельности компании; отраслевые стандарты безопасности, применяемые организацией; степень использования зашифрованного языка программирования для сторонних компаний; объем средств, используемых в течение года на кибербезопасность [8].

Под защитой (Protection) понимается наличие антивирусных программ, межсетевых экранов, которые осуществляют контроль и фильтрацию всех соединений, специальные права доступа отдельных сотрудников. Оценивается проводимая

работа с персоналом в области кибербезопасности [8].

Влияние (Exposures) означает криминальные мотивы преступников, т. е. оценивается степень привлекательности компании для них [8].

В декабре 2017 г. американская страховая компания «AIG» анонсировала запуск системы, оценивающей киберриски клиентов и обеспечивающей более продвинутый анализ страховых рисков.

Андеррайтеры данной компании используют метод компьютерного анализа, который объединяет информацию из нового страхового приложения, разработанного для этого процесса, и данные о текущих киберугрозах, чтобы генерировать оценки по различным сопутствующим факторам [4].

IT-система оценивает степень предполагаемого влияния кибератаки на бизнес компании и потенциальный ущерб от различных киберинцидентов, а также составляет для клиентов отчеты о киберрисках, содержащие ту же информацию, которую используют андеррайтеры.

«AIG» в партнерстве с IT-компаниями «CrowdStrike» и «Darktrace» запустила сервис CyberMatics, который позволит проверить информацию, получаемую страховщиком от клиентов для обеспечения их киберзащиты. Сервис использует искусственный интеллект, чтобы изучать сеть застрахованной компании на наличие уязвимостей для кибератак [4].

Международная сеть компаний, оказывающих услуги в области консалтинга и аудита, Deloitte разработала собственный подход, позволяющий ведущим менеджерам компаний оценивать уровень кибербезопасности. Данный подход включает в себя:

1. определение степени ответственности руководства организации за кибербезопасность. Высокую оценку компания получает при проведении контроля за киберрисками со стороны совета директоров, а также при наличии в его составе одного или нескольких членов или советников, обладающих достаточной квалификацией в данной области. Руководство должно быть осведомлено о конкретных угрозах в сфере IT-безопасности [2];

2. уровень квалификации лиц, отвечающих за кибербезопасность. Данное положение предполагает, что в штатном расписании должны быть указаны должностные лица, ответственные за кибербезопасность. Высокие баллы присваиваются в том случае, если сотрудник, занимающий эту должность, обладает необходимыми знаниями и организаторскими способностями для организации деятельности по снижению киберрисков компании [2];

3. наличие у организации соответствующей инфраструктуры, позволяющей уменьшить киберриски. Организация получает высокие баллы при наличии утвержденной корпоративной политики в области кибербезопасности, которая изменяется при появлении новых разработок и вызовов в IT-сфере. Необходимо наличие ключевых индикаторов риска и эффективности защитных мероприятий организации в области кибербезопасности. Корпоративная политика, связанная с киберрисками, должна распространяться не только на IT-инфраструктуру, но и на смежные направления деятельности компании [2];

4. соотношение затрат на кибербезопасность с результатами проведенных мероприятий по снижению киберрисков. Руководство должно оценивать затраты на сокращение киберрисков с полученным эффектом и направлять необходимые средства для финансирования соответствующих мероприятий. Высоко оценивается способность организации предвидеть и избегать появления маловероятных, но особенно крупных рисков [2];

5. организация защиты от киберрисков в соответствии с отраслевыми стандартами кибербезопасности. Важно использовать опыт конкурентов в области киберзащиты. Компания получает высокие баллы при использовании передовых методов для защиты аппаратного и программного обеспечения, обнаружения угроз, а также для своевременного реагирования и полного восстановления деятельности после наступления киберинцидента [2];

6. уровень квалификации сотрудников компании в области кибербезопасности. Многие предприятия уделяют внимание образованию и повышению грамотности сотрудников в сфере киберрисков. Компания получает высокие баллы при наличии системы образования и повышения квалификации работников в области кибербезопасности. Организация получает низкие баллы при обучении сотрудников и повышении их квалификации только после обнаружения нарушений и несоблюдения правил безопасности [2];

7. степень защиты от киберрисков партнеров компании. Повышение уровня кибербезопасности компании требует взаимодействия с деловыми партнерами. Наивысшие баллы компания получает при наличии у контрагентов специальной системы для оповещения партнеров о наступлении киберинцидента. Низкие баллы присваиваются при наличии лишь базовой сетевой защиты [2];

8. способность компании в кратчайшие сроки покрывать убытки и привлекать ресурсы (техни-

ческие, финансовые) для преодоления последствий киберинцидентов. Организациям необходимо несколько дней или недель, чтобы обнаружить результаты кибератаки. Компании должны сформировать необходимые ресурсы, чтобы в кратчайшие сроки преодолеть последствия наступления кибератаки. В данном случае компания получает высокие баллы при наличии систем реагирования на киберинциденты, предусмотренных в бизнес-плане. Важное значение имеет проведение тренингов по отражению кибератак и преодолению их последствий [2];

9. оценка компанией эффективности собственных программ по борьбе с киберрисками. Высокие баллы присваиваются организации, если ее высшее руководство осуществляет постоянный контроль программных средств в области кибербезопасности [2];

10. взаимодействие с заинтересованными структурами в области обеспечения кибербезопасности. Компания получает высокие баллы при наличии у них тесного сотрудничества со своими партнерами, правоохранительными и другими органами в сфере безопасности. Приветствуется обмен знаниями и информацией внутри своей отрасли, а также с независимыми аналитическими и исследовательскими центрами [2].

Данные подходы к оценке киберриска, используемые иностранными организациями, целесообразно постепенно внедрять в национальную практику. Определенные шаги в данном направлении осуществляются в Российской Федерации.

С 1 января 2020 г. в Российской Федерации вступает в действие положение «О требованиях к системе управления операционным риском в кредитной организации и банковской группе», которое позволяет внедрить новый стандартизированный подход «Базель III» к оценке операционного риска для расчета нормативов достаточности капитала банков и кредитных организаций.

Положение устанавливает требования к системе управления операционным риском кредитной организации (головной кредитной организации банковской группы). Одним из видов операционного риска является риск информационной безопасности, в состав которого включается киберриск.

Каждая кредитная организация должна сформировать систему управления операционным риском, в том числе киберриском.

Система управления операционным риском в кредитной организации состоит из следующих элементов:

1. управление операционным риском, включающее в себя:

выявление и идентификацию риска;

сбор и регистрацию информации о внутренних событиях риска и потерях; определение размера ущерба в результате воздействия риска;

количественную и качественную оценку уровня операционного риска;

выбор и применение способа управления риском по результатам проведенной оценки [3];

2. классификаторы, используемые в системе управления операционным риском. Кредитная организация должна классифицировать все составляющие операционного риска в разрезе следующих элементов:

источники риска;

типы событий;

направления деятельности, в том числе в разрезе составляющих их банковских процессов;

виды потерь.

Кредитная организация для всех видов операционного риска определяет в документах единый классификатор источников возникновения риска, направлений деятельности банков, типов событий, видов потерь от реализации операционного риска. Единый классификатор следует обновлять с учетом изменений характера и масштаба деятельности банка [3];

3. база событий, содержащая информацию об операционных рисках и потерях от всех его видов. Кредитная организация должна вести на постоянной основе базу событий в соответствии с требованиями Положения, в которых указаны порядок ведения базы, порог регистрации выявленных событий киберриска, а также информацию о произошедших рисках [3];

4. контрольные показатели кредитной организации, отражающие уровень операционного риска. Кредитная организация должна устанавливать на очередной плановый годовой период количественные и качественные контрольные значения показателей уровня операционного риска [3];

5. система мероприятий, направленная на повышение качества управления операционным риском и снижение его негативного влияния.

Меры, направленные на предотвращение (снижение вероятности) операционного риска, включают в себя:

встраивание дополнительных способов контроля в шаги (единичные операции) банковских процессов, в которых выявлены операционные риски;

повышение эффективности процедур контроля в банковских процессах, документирование их результатов;

другие меры, разрабатываемые кредитной организацией с учетом видов и характеристик банковского процесса, в том числе и из списка мер, направленных на ограничение размера потерь от событий операционного риска.

Важнейшими мерами, способствующими ограничению размера потерь от наступления операционного риска, являются:

ведение пороговых значений и лимитов операционного риска;

внедрение элементов автоматизации участков банковских процессов с целью избегания операционных рисков в результате ошибок работников;

разработку планов восстановления деятельности кредитной организации в результате воздействия операционного риска, а также системы быстрого реагирования на него;

использование различных способов управления операционным риском с применением механизма страхования [3];

6. создание структурных подразделений кредитной организации по управлению операционным риском, которые будут осуществлять:

сбор и регистрацию информации о внутренних событиях операционного риска и потерях;

выбор и применение способа реагирования на операционный риск по результатам проведенной оценки;

мониторинг операционного риска [3];

7. автоматизированная информационная система, объем и функциональность которой определяется характером и масштабом осуществляемых операций и действующих банковских процессов кредитной организации, обеспечивающей функционирование как в целом системы управления операционным риском, так и отдельных ее элементов, в том числе базы событий, с обеспечением сохранности и защиты данных от искажений информации [3].

Подводя итоги, можно заметить, что организации, которые осуществляют оценку киберрисков и управление ими, используют для этого различные методы: модифицируют подходы, используемые для оценки хорошо известных рисков; изобретают новые методы оценки киберугроз; используют искусственный интеллект. При этом они применяют похожие критерии для оценки киберрисков. Систематизация имеющегося опыта и разработка единого подхода к оценке киберрисков позволит страховым компаниям лучше про-

верить риски. Это предоставит возможность снизить потери страховых компаний и банков от наступления киберрисков.

Использование зарубежного опыта оценки и управления рисками особенно актуально для малых и средних банков Республики Беларусь, а также страховых компаний страны, в которых не налажена система мониторинга киберрисков.

Литература

1. Развитие страхования киберрисков / М. А. Калиночкин // Страховое дело. — 2017. — № 11. — С. 9–13.

2. Оценка киберрисков. Deloitte [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www2.deloitte.com/by/ru/pages/risk/articles/assessing-cyber-risk.html>. — Дата доступа : 12.09.2019.

3. Проект положения Центрального банка Российской Федерации «О требованиях к системе управления операционным риском в кредитной организации и банковской группе».

4. AIG CyberMatics CyberEdge. Страхование киберрисков. TAdviser. [Электронный ресурс]. — Режим до-

ступа : http://www.tadviser.ru/index.php/Продукт:AIG_CyberMatics_CyberEdge_Страхование_киберрисков. — Дата доступа : 11.09.2019.

5. European 2015 Cyber Risk Survey Report. Marsh report. October 2015. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://uk.marsh.com/Portals/18/Documents/European%202015%20Cyber%20Risk%20Survey%20Report-10-2015.pdf>. — Дата доступа : 13.09.2019.

6. Top 10 Global Business Risks for 2016. Allianz [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/Reports/-_L:anz_Risk_Barometer_2016.pdf. — Дата доступа : 12.09.2019.

7. Transforming Cyber Underwriting by Russ Cohen. October 2015. Chubb. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : https://www2.chubb.com/us-en/_assets/doc/chubb-cyber-cope-whitepaper_09.16.pdf. — Дата доступа : 14.09.2019.

8. Understanding commercial property underwriting and «cope». Insurance journal [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.insurancejournal.com/news/national/2015/02/03/356085.htm>. — Дата доступа : 13.09.2019.

Внутренний контроль в бизнес-процессах малых и средних банков

Шулековский Валерий Владимирович,

начальник департамента внутреннего контроля ЗАО «БСБ Банк»

(г. Минск, Беларусь)

В данной статье рассмотрены основные принципы риск-ориентированного внутреннего контроля в бизнес-процессах банков, а также разработки и применения контрольных процедур, их виды и значение для эффективной работы банка.

This article discusses the basic principles of risk-based internal control in the business processes of banks, as well as the development and application of control procedures, their types and significance for the effective operation of the bank.

Введение. В соответствии с Базельскими принципами по банковскому надзору деятельность по осуществлению контроля должна быть составной частью повседневной деятельности банка. Эффективная система внутреннего контроля требует создания надлежащей структуры контроля, при которой контрольные функции определяются для каждого уровня деятельности банка. Сюда должны входить проверки, осуществляемые менеджментом; система согласований и делегирования прав; надлежащий контроль за различными подразделениями; проверка соблюдения лимитов на риски и последующий контроль устранения выявленных нарушений; система сверки счетов и перекрестной проверки; инвентаризация имущества.

Модель COSO. В последнее время в банковской системе наблюдается тренд по использованию в процессе осуществления внутреннего контроля так называемой модели COSO.

Справочно: COSO — Комитет организаций-спонсоров Комиссии Тредвея (*The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*), добровольная частная организация, созданная в Соединенных Штатах и предназначенная для выработки соответствующих рекомендаций для корпоративного руководства по важнейшим аспектам организационного управления, деловой этики, финансовой отчетности, внутреннего контроля, управления рисками компаний и противодействия мошенничеству.

Основные положения COSO:

Внутренний контроль представляет собой процесс. Это средство для достижения цели, а не самоцель.

Внутренний контроль зависит от людей. Он представляет собой не только политики, руководства и формы, но и людей на всех уровнях организации.

Внутренний контроль может обеспечить руководству и Совету компании лишь достаточную уверенность, но не абсолютные гарантии.

Внутренний контроль направлен на достижение *целей* в одной или нескольких отдельных, но пересекающихся категориях.

Модель внутреннего контроля, предложенная COSO, состоит из пяти взаимосвязанных компонентов:

контрольная среда: задает атмосферу в организации, влияя на контрольное сознание своего персонала. К факторам контрольной среды относятся целостность, этические ценности, стиль работы руководства, система делегирования полномочий и т. п.;

оценка рисков: каждая организация сталкивается с различными рисками от внешних и внутренних источников, которые должны быть оценены. Оценка риска является необходимым условием для определения того, как необходимо управлять рисками;

средства контроля: представляют собой внутренние документы и процедуры, помогающие менеджменту в реализации решений. Они включают в себя целый ряд мероприятий, таких как согласования, разрешения, проверки, сверки, от-

четы по текущей деятельности, безопасности активов и разделению обязанностей;

информация и коммуникация: информационные системы играют ключевую роль в системах внутреннего контроля, поскольку они создают отчеты, включающие финансовую информацию, а также информацию по операционной деятельности и соблюдению процедур и законодательства, которая позволяет развивать и управлять бизнесом;

мониторинг: система внутреннего контроля, требует мониторинга — процесса оценки качества работы системы в течение промежутка времени. Недостатки внутреннего контроля, выявленные в ходе таких контрольных мероприятий, следует доводить до сведения руководства и устранять для обеспечения непрерывного совершенствования системы.

Графически модель COSO представляют в виде куба (рис. 1):



Рисунок 1. Модель COSO

Источник: разработка автора на основании [1]

Таким образом, в банковскую практику осуществления внутреннего контроля прочно входит риск-ориентированный подход.

Понятие и задачи риск-ориентированного внутреннего контроля. Риск-ориентированный внутренний контроль одновременно исполняет роль внутреннего механизма, ограничивающего аппетит менеджмента банка к риску. В данной связи имеет значение классификация банков по категориям — крупный, средний, малый, поскольку риск-аппетит формируется исходя из задач, поставленных перед банками их акционе-

рами с учетом того, что акционером у банка может быть как частное лицо, так и государственный орган.

Основными задачами такого контроля являются:

идентификация, оценка и установление приемлемого уровня банковских рисков, характерных для банковской деятельности;

оценка силы воздействия факторов риска на объекты риска и возможности возникновения потерь или ухудшения ликвидности, вызванные наступлением внешних и внутренних неблагоприятных событий, влияющих на деятельность банка;

контроль соблюдения внутренних и регулятивных ограничений на риск;

оценка выявления причин нарушения внутренних и регулятивных требований;

оценка стрессоустойчивости банка к реализации рисков;

разработка мероприятий по устранению выявленных нарушений и контроль за их выполнением;

исключение втягивания банка и ее сотрудников в осуществление противоправной деятельности, в частности, легализацию (отмывание) доходов, полученных преступным путем, и финансирование терроризма;

своевременное предоставление банком сведений, установленных соответствующим законодательством по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма.

Риск-ориентированный подход базируется на трех блоках: фундаментальном (базовом); методическом и функциональном (специальные контрольные подразделения, деятельность которых направлена на проверку соблюдения законодательства:

фундаментальный (базовый) блок является основой формирования системы. Он включает политику управления банком, необходимость и содержание выстраиваемой системы риск-ориентированного внутреннего контроля;

методический блок обеспечивает сопровождение системы методическими материалами;

функциональный блок «Специальные контрольные подразделения» представляет организационное построение в виде самостоятельных подразделений с выделением ответственных лиц, на которых возлагаются обязанности по проведению специальных контрольных действий и процедур, определяемых спецификой объектов контроля.

Контрольные процедуры. Контрольные процедуры являются своеобразным рабочим инструментом внутреннего контроля в бизнес-процессах. Они могут варьироваться в зависимости от возможностей того или иного банка. Крупные банки могут позволить себе наличие в своей структуре специального подразделения, в функции которого включаются разработка и стандартизация бизнес-процессов, а также контрольных процедур. Средние и малые банки, как правило, ограничиваются потенциалом подразделений внутреннего контроля или отдельных должностных лиц.

Кроме того, средние и малые банки, не входящие в банковские группы или холдинги, при разработке соответствующих методологий вынуждены исходить из собственных ресурсов, в отличие от тех, кто всецело полагается на материнские структуры.

Первое, на что обращает внимание служба внутреннего контроля банка при анализе бизнес-процессов — наличие и достаточность встроенных в бизнес-процессы и подпроцессы контрольных процедур.

Под контрольной процедурой понимается мера внутреннего контроля, направленная на устранение (минимизацию) рисков в бизнес-процессе.

Существует определенная классификация контрольных процедур.

По времени осуществления:

предотвращающие (предупредительные, предварительные) контрольные процедуры — осуществляются до начала совершения операций или до принятия управленческого решения и направлены на предотвращение ошибок или случаев преднамеренных нарушений, которые могут возникнуть;

выявляющие (последующие) контрольные процедуры — осуществляются после совершения операций или принятия управленческого решения и направлены на выявление ошибок или случаев преднамеренных нарушений, которые уже существуют.

По степени автоматизации:

автоматизированные контрольные процедуры — контрольные процедуры, осуществляемые автоматизированно, без участия исполнителя:

полуавтоматические (ИТ-зависимые) контрольные процедуры — контрольные процедуры, осуществляемые автоматизированно, но с участием исполнителя, которые должны быть иницированы или завершены вручную;

ручные контрольные процедуры.

По уровню значимости:

ключевые контрольные процедуры — процедуры, при отсутствии которых ошибки и нарушения не были бы идентифицированы через другие средства контроля;

неключевые контрольные процедуры — процедуры, при отсутствии которых ошибки были бы идентифицированы другими средствами контроля.

По способу осуществления:

санкционирование (авторизация);

сверка;

проверка;

разграничение полномочий (разделение обязанностей);

меры по сохранности активов (физический контроль);

процедуры, связанные с компьютерной обработкой информации и информационными системами.

Обычно в банках применяют стандартный набор контрольных процедур, таких как:

распределение полномочий (например, закрепление функций работника либо подразделения в ЛНПА);

дополнительное санкционирование (например, осуществление операции после одобрения уполномоченным органом);

документирование и фактическое ведение учетных записей;

физический контроль над активами (например, ограничение доступа);

сверки (например, инвентаризация);

анализ выполнения планов и процедур (например, рассмотрение итогов деятельности органом управления Банка коллегиальным органом или должностным лицом);

установление лимитов и иных ограничений на операции (действия);

визуальные проверки соблюдения требований к оформлению документов на бумажном носителе;

оперативная ревизия (проверка);

дополнительный контроль, самопроверка;

пересчет наличности;

ведение журналов учета и контроля;

автоматизация учета и контроля.

Однако в зависимости от характера деятельности банка, его специфики могут применяться более широкий спектр таких процедур в бизнес-процессах, как это происходит в крупных банках, в которых проблема управляемости имеет большее значение, чем в средних и малых банках.

Внутренний контроль бизнес-процессов на предмет наличия, актуальности и достаточности контрольных процедур включает в себя следующие циклы:

идентификация рисков в бизнес-процессе и действий (бездействия), которые могут привести к их возникновению;

анализ наличия и достаточности контрольных процедур и точек контроля;

определение контрольных процедур и точек контроля;

документирование контрольных процедур;

внедрение контрольных процедур;

мониторинг функционирования контрольных процедур и фиксирование результатов.

Риски в бизнес-процессах. Идентификация рисков в бизнес-процессе осуществляется путем постановки следующих вопросов:

какие риски существуют в бизнес-процессе и какие действия (бездействие) могут привести к их возникновению (перечень типовых рисков в бизнес-процессах приведен в приложении 3 к настоящей Методике);

являются ли данные риски существенными;

какова вероятность возникновения риска;

какая из установленных контрольных процедур устраняет риск;

самые значимые риски в бизнес-процессе;

какие риски в бизнес-процессе не описаны;

необходимость дополнительных процедур;

необходимость исключения избыточных процедур.

В бизнес-процессах обычно идентифицируются следующие риски:

ошибка в оформлении документа в программном модуле;

расхождение сумм при сверке данных;

ошибка в составлении специального формуляра;

нарушение порядка подписания и визирования документа;

ошибка внесения данных в отчетность;

ошибочное списание денежных средств со счета;

ошибочное удержание комиссии по операции клиента;

ошибка в установлении курсов обмена иностранных валют;

некорректные действия работника при разговоре с клиентом;

технический сбой в программном обеспечении;

зачисление комиссии по операции клиента на неверный счет;

ошибка внесения данных в программный модуль;

перечисление денежных средств на неверный счет;

внесение неверных данных в анкету клиента; неверное отражение сумм операций в бухгалтерском учете;

ошибка в начисление процентов по кредитной/депозитной операции;

техническая неисправность оборудования, входных дверей, замков, сейфов и другого имущества, используемого для работы;

ошибочное удержание платы за услуги банка; невключение при оформлении договора с клиентом условий, отражающих отдельные права банка и клиента;

нарушение срока представления информации государственному органу;

ошибочное указание тарифного плана при перевыпуске банковской платежной карты;

несвоевременное взыскание комиссии с клиента;

ошибочное вынесение основного долга по кредиту на счет по учету просроченной задолженности;

введение неверного показателя количества купюр при загрузке в банкомат;

нарушение очередности погашения кредитной задолженности.

В небольших банках, как правило, идентификация рисков в бизнес-процессе и анализ наличия и достаточности контрольных процедур осуществляется:

контрольными службами банка в ходе согласования проектов локальных нормативных актов, содержащих описание бизнес-процессов, а также в ходе проведения внутреннего мониторинга системы внутреннего контроля и иных контрольных мероприятий;

владельцами бизнес-процессов и владельцами контрольных процедур в ходе актуализации ЛНПА, содержащих описание бизнес-процессов;

исполнителями контрольных процедур в ходе проведения предварительного, текущего и последующего контроля осуществления бизнес-процессов.

Определение контрольных процедур осуществляется владельцами бизнес-процессов, их документирование осуществляется владельцами бизнес-процессов или владельцами контрольных процедур.

Результаты идентификации рисков и определения контрольных процедур целесообразно оформлять в виде карты (матрицы) рисков и контролей,

содержащей присущие бизнес-процессу риски, предпосылки их возникновения и контрольные процедуры, способствующие их снижению (ограничению, недопущению). Карта рисков и контролей может включаться в описание бизнес-процессов в виде приложения к соответствующему ЛНПА.

Документирование контрольных процедур.

Мониторинг. Важным элементом риск-ориентированного процесса внутреннего контроля является документирование контрольной процедуры, которая осуществляется путем закрепления ее описания в ЛНПА. При этом учитывается:

риск, предотвращение (минимизация) которого должно быть обеспечено контрольной процедурой;

наименование контрольной процедуры, ее цель и вид;

описание контрольной процедуры;

срок и периодичность исполнения;

порядок выполнения контрольной процедуры;

исполнитель контрольной процедуры;

желаемые результаты выполнения контрольной процедуры.

Участниками контрольной процедуры являются владелец, исполнитель и служба внутреннего контроля, функции которых распределяются следующим образом.

Владелец контрольной процедуры осуществляет:

идентификацию и оценку риска, принятие решения о необходимости управления риском;

определение цели и вида контрольной процедуры;

разработку и документирование контрольной процедуры;

внедрение контрольной процедуры;

совершенствование контрольной процедуры по собственной инициативе либо по рекомендациям департамента внутреннего контроля.

Исполнитель контрольной процедуры осуществляет:

достижение целей контрольной процедуры;

информирование владельца контрольной процедуры, департамента внутреннего контроля о выявленных нарушениях, отклонениях и недостатках в ходе выполнения контрольной процедуры;

подготовку предложений по совершенствованию контрольной процедуры.

Контрольные подразделения банка осуществляют анализ наличия и достаточности контрольной процедуры.

Для эффективного применения контрольных процедур проводится мониторинг функциониру-

вания контрольных процедур. Его проводят контрольные службы банка в ходе проверок и внутреннего мониторинга системы внутреннего контроля в отношении бизнес-процессов. Кроме того, мониторинг проводится владельцами бизнес-процессов, владельцами контрольных процедур путем периодической актуализации сопровождаемых ЛНПА, а также исполнителями контрольных процедур посредством проведения предварительного, текущего и последующего контроля осуществления бизнес-процессов.

Результаты проведения внутреннего мониторинга системы внутреннего контроля и иных контрольных мероприятий в отношении бизнес-процессов включаются в соответствующие управленческие отчеты. Также в них включается информация об отклонениях и недостатках в операционной результативности контрольных процедур, а именно:

невыполнение либо формальное выполнение контрольных процедур;

отсутствие соответствующих полномочий или ресурсов у исполнителей контрольных процедур; иные недостатки и отклонения.

В отчеты также включается оценка контрольных процедур.

Контрольные процедуры могут быть оценены как:

полностью соответствующие характеру и масштабам деятельности банка;

в целом соответствующие характеру и масштабам деятельности банка;

в целом не соответствующие характеру и масштабам деятельности банка;

полностью не соответствующие характеру и масштабам деятельности банка.

Выводы. Таким образом, при наличии надлежащей методологии, ресурсов, четких и прозрачных процедур взаимодействия риск-ориентированный внутренний контроль способен стать надежным инструментом обеспечения эффективной, упорядоченной и безопасной работы банка.

Литература

1. COSO «Управление рисками организации. Интеграция со стратегией и эффективностью деятельности», Институт внутренних аудиторов и компании Deloitte, СНГ. — 2018.

2. Каковкина, Т.В. Система внутреннего контроля как средство выявления рисков организации / Т.В. Каковкина // Международный бухгалтерский учет. — 2014. — № 36.

3. Калачева, О.Н. Проблемы внутреннего контроля в организациях малого и среднего бизнеса / О.Н. Калачева // Аудитор. — 2015. — № 10.

4. Тысячникова, Н.А. Оптимизация бизнес-процессов как фактор снижения операционных рис-

ков / Н.А. Тысячникова // Риск-менеджмент в кредитной организации. — 2013. — № 2.

5. Шулековский, В.В. Стандарты внутреннего контроля в бизнес-процессах банка / В.В. Шулековский // Валютное регулирование и ВЭД. — 2015. — № 4.

Финансовое планирование в банке: теоретический аспект и практический опыт

Рубан Татьяна Евгеньевна,

*кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Финансовое планирование в коммерческом банке рассмотрено в двух аспектах: как процесс и как система. В рамках системного подхода выделены задачи, принципы, функции и методы финансового планирования в коммерческом банке. Рассмотрен практический опыт финансового планирования в условиях ЗАО «МТБанк».

Financial planning in a commercial bank has been considered in two aspects: as a process and as a system. According to a systematic approach the tasks, principles, functions and methods of financial planning in a commercial bank has been highlighted. The practical experience of financial planning in the conditions of MTBank CJSC has been considered.

Банковская система является одним из главных элементов современной экономики. Она обеспечивает общество и экономику необходимыми ресурсами и услугами, а также способствует их эффективному перераспределению. Все это требует осуществления качественного управления, важной частью которого является финансовое планирование.

Финансовое планирование в коммерческом банке рассмотрим в двух взаимосвязанных аспектах: как процесс и как систему. Под процессом финансового планирования в коммерческом банке принято понимать разработку системы финансовых планов, выполнение которых обеспечит его развитие необходимыми финансовыми ресурсами и повысит эффективность деятельности в плановом периоде. Процесс финансового планирования включает ряд этапов.

Во-первых, сбор и анализ информации, которая характеризует экономические, правовые, социальные аспекты деятельности коммерческого банка, включая данные по отраслям, рынкам, регионам, на которых он представлен, а также внутренние данные, что позволит провести анализ сильных и слабых сторон его деятельности.

Во-вторых, концептуальное определение основных целей и задач, в том числе выбор бизнес-модели, определение общей политики коммерческого банка, приоритетных рынков и регионов, целевых финансовых результатов.

В-третьих, разработка программы действий для достижения целей: поставленные на предыдущем этапе цели превращаются в количественные и качественные показатели (доходы и расходы, объем выдаваемых кредитов, структура активов и пассивов, изменения в организационной структуре, затраты на развитие персонала и др.).

В-четвертых, документальное оформление разработанной на третьем этапе программы в виде стратегического, среднесрочного и краткосрочного финансового плана.

В-пятых, утверждение планов путем различного вида коммуникаций между структурными подразделениями банка и отдельными исполнителями.

В-шестых, контроль исполнения планов: сравнение фактических результатов с плановыми показателями, выявление отклонений, поиск резервов, внесение корректировок.

Наряду с рассмотрением финансового планирования как процесса важно использовать системный подход к его практическому использованию. В рамках системного подхода следует выделить задачи, принципы, функции и методы финансового планирования.

Задачи следует рассматривать в контексте стратегического, среднесрочного и краткосрочного финансового планирования.

Стратегия — это концептуальная основа деятельности коммерческого банка, определяющая его приоритетные цели и задачи, а также пути их

достижения. Главная роль в составлении стратегических финансовых планов принадлежит собственникам и топ-менеджерам. Стратегические задачи финансового планирования предполагают построение концептуальных основ работы коммерческого банка для реализации приоритетных целей бизнеса. Важной особенностью стратегического планирования является наличие альтернативных стратегий, обеспечивающих достижение целей, согласованных с требованиями рынка и внутренним потенциалом банка. Эффективность стратегического планирования зависит от правильно выбранного горизонта планирования. В рамках стратегического планирования можно выделить ряд важных этапов:

ситуационный анализ (SWOT-анализ), направленный на выявление и структурирование сильных и слабых сторон коммерческого банка в пределах горизонта планирования;

формулирование миссии банка;

постановка стратегических целей коммерческого банка на плановый период;

разработка стратегии развития, реализация которой обеспечит банку стратегическое конкурентное преимущество.

Среднесрочное финансовое планирование направлено на поиск способов достижения целей и решения конкретных задач в каждой функциональной сфере банковской деятельности. Главную роль в формировании среднесрочных финансовых планов, как правило, играют менеджеры среднего звена — руководители отделов, подразделений. Итогом является план действий, в котором перечислены основные мероприятия, определенные этапы работ, конкретные исполнители и уровень их ответственности, а также финансовые результаты, которых планируется достичь. Среднесрочный финансовый план может использоваться как на уровне отдельных подразделений, отделений, так и на уровне коммерческого банка в целом, в зависимости от характера поставленных задач.

Краткосрочное финансовое планирование предполагает разработку конкретных алгоритмов управления всеми процессами деятельности коммерческого банка. К его задачам можно отнести следующие [1]:

оптимизация структуры активных и пассивных операций;

определение объема и источников финансовых ресурсов (доходов);

определение объема и направлений использования финансовых ресурсов (расходов);

обеспечение финансовой устойчивости коммерческого банка;

определение обоснованного размера финансовых резервов, необходимых для предупреждения и снижения финансовых рисков.

К основным принципам финансового планирования в коммерческом банке современные эксперты относят обоснованность, системность, сбалансированность, прозрачность [2]. Принцип обоснованности предполагает включение в финансовый план тех статей доходов и расходов, которые отражают объективные потребности бизнеса, а также подтверждаются юридическими гарантиями или экономико-математическими расчетами. Расходы, которые не нужны бизнесу (необязательны) в плановом периоде, а также доходы, получение которых не гарантировано, не должны рассматриваться как элемент финансового плана. Реализация принципа системности в финансовом планировании предполагает включение в финансовый план таких статей расходов, связь которых между собой обеспечивает практическую реализацию инвестиционной политики коммерческого банка. Сбалансированность финансового плана проявляется в оптимальном соотношении реальных потребностей коммерческого банка и тех ресурсов, которыми он располагает, а также наличием обоснованных сценариев, направленных на преодоление возникающих дисбалансов, вызванных внешними факторами. Прозрачность финансового планирования означает доступ к необходимой и полной информации для всех субъектов, участвующих в процессе формирования финансового плана.

Функции финансового планирования в коммерческом банке раскрывают процесс финансового планирования и отражают системный подход к его осуществлению. Исходя из этого специалисты выделяют следующие функции [3]:

определение главных приоритетов деятельности, стратегических направлений развития, постановка тактических целей и задач;

разработка мер по развитию актуальных банковских продуктов и планов их практического внедрения;

согласование оперативных планов;

определение путей повышения финансовых результатов;

уточнение (корректировка) плановых показателей с учетом изменяющихся внутренних и внешних факторов;

определение принципиальных условий, в рамках которых будут приниматься текущие решения о проведении операций банка;

контроль выполнения плановых показателей.

Эффективность финансового планирования в большой степени зависит от используемых методов планирования, под которыми понимают способы и приемы расчета показателей. Наиболее распространенными являются нормативный, расчетно-аналитический, балансовый методы, метод оптимизации плановых решений, методы экономико-математического моделирования.

Практический опыт финансового планирования рассмотрим в условиях ЗАО «МТБанк». Деятельность данного банка основывается на стратегическом, текущем и оперативном финансовом планировании, в основе которых лежат принципы реальности, эффективности, полноты, соответствия законодательству, обоснованности и доступности.

Стратегическое планирование осуществляется на основании положения, которое разработано в соответствии с Банковским кодексом Республики Беларусь, актами законодательства, уставом и локальными нормативными правовыми актами банка. Целями стратегического планирования являются:

- создание предпосылок для устойчивого развития банка в долгосрочном периоде;

- достижение компромисса между краткосрочными и долгосрочными целями;

- обеспечение необходимой управляемости и координации деятельности структурных подразделений;

- обеспечение прозрачности результатов работы подразделений и заинтересованности персонала в улучшении финансового результата банка.

Достижение перечисленных целей предполагает решение следующих задач:

- координация усилий всех подразделений банка на достижение стратегических целевых ориентиров и обеспечение этого процесса соответствующими ресурсами и технологиями;

- повышение конкурентоспособности при условном сохранении финансовой устойчивости;

- поиск резервов развития банка;

- контроль над достижением целевых ориентиров как банка в целом, так и его структурных подразделений;

- эффективное управление активами и пассивами;

- оптимизация величины нормативного капитала с учетом динамики активов и уровня банковских рисков;

- эффективное распределение ресурсов по направлениям банковской деятельности на основе критерия максимизации доходности банковских операций.

Стратегические цели и задачи ЗАО «МТБанк» формируются исходя из комплексного анализа текущего состояния банка, динамики макроэкономических показателей, реализации стратегического плана развития за предшествующий плановый период. Важной составляющей разработки стратегии развития банка является оценка рисков. Управление риск-менеджмента оценивает степень рискованности деятельности банка по двум направлениям:

- макроэкономические предпосылки стратегического планирования;

- прогноз и оценка актуальных рисков на планируемый период.

Обобщение и систематизацию информации, полученной от кураторов бизнес-линий и подразделений банка в рамках работы над составлением стратегического плана развития, осуществляет финансово-экономическое управление, которое на основании собранных данных формирует прогнозный бухгалтерский баланс, план доходов и расходов банка, рассчитывает планируемые показатели достаточности нормативного капитала. Расчет прогнозных показателей на конец первого и последующих календарных лет планового периода должен содержать обоснование их уровня и указание на принятые в расчете отклонения в отношении ставки рефинансирования; уровня инфляции; ставок налогов, подлежащих уплате; нормативов обязательных резервов, депонируемых в Национальном банке; средней доходности по планируемым для осуществления банковским операциям; средней процентной ставки по привлеченным и размещенным средствам [4].

При разработке стратегического плана развития за основу берется система сбалансированных показателей, которая включает набор показателей деятельности, выполнение которых характеризует степень реализации стратегических целей банка по таким направлениям, как «Финансы», «Рынок/ клиенты», «Риски», «Процессы и технологии», «Персонал». Для каждой бизнес-линии разрабатывается карта системы сбалансированных показателей. Пример такой карты на 2019 год для розничного бизнеса представлен в табл. 1:

Стратегический план развития и карты системы сбалансированных показателей в ЗАО «МТБанк» являются основой для разработки проекта годового бюджета банка, т. е. осуществления текущего финансового планирования. Годовой бюджет — это годовая план достижения промежуточных итоговых целевых показателей, определяемых стратегией банка. Он составляется на 1 календарный

Таблица 1. Карта системы сбалансированных показателей для розничного бизнеса

Показатель	31.03.2019	30.06.2019	30.09.2019	31.12.2019
Количество активных рублевых расчетных пластиковых карт (кроме зарплатных), шт.	A	B	C	D
Максимальный удельный вес отзывных депозитов населения в рублях сроком до 6 месяцев в ресурсной базе, %	не более...	не более...	не более...	не более...
Доля некредитных доходов в валовом доходе, %	E	F	H	K
Доля продаж через альтернативные каналы, %	L	M	N	Z

Источник: [5]

год с разбивкой по месяцам и установлением контрольных значений. ЗАО «МТБанк» в процессе планирования бюджета использует метод «снизу вверх». Этот метод предполагает, что каждое подразделение самостоятельно разрабатывает финансовый план, исходя из собственных возможностей и потребностей. Разработанные бюджеты подаются для рассмотрения и обсуждения на уровне руководства банка. Окончательный вариант плана определяется в процессе обсуждений между менеджментом банка и линейными руководителями подразделений. Данный процесс итеративный, поскольку планы несколько раз уточняются, корректируются, согласовываются. Использование для разработки финансовых планов метода «снизу вверх» является более демократичной процедурой по сравнению с методом «сверху вниз», поскольку обеспечивает широкое привлечение специалистов банка к процессу финансового планирования.

Стратегический план развития ЗАО «МТБанк» на 2018–2019 гг. разрабатывался в разрезе бизнес-линий: корпоративного бизнеса, малого и микро-бизнеса, розничного бизнеса. В соответствии с планом были поставлены следующие стратегические цели [5]:

- динамичное увеличение капитала акционеров;
- максимизация прибыли в постоянно изменчивой макросреде;

- рост кредитных портфелей при снижении «рынка» в корпоративном сегменте и повышении конкуренции в рознице;

- расширение клиентской базы;

- выполнение нормативных требований, установленных Национальным банком.

Стратегия развития розничного бизнеса представляет собой программу его действий, направленных на формирование и удержание долговременных конкурентных преимуществ на рынке услуг для населения. Данная стратегия предполагает, что банк должен достичь определенного конкурентного преимущества на рынке, удержать его, сформировать такой набор услуг, который позволит ему быть узнаваемым среди конкурентов

и постоянно наращивать объемы продаж своих услуг. В связи с этим на 2018–2019 гг. были определены основные направления развития розничного бизнеса [5]:

- рост розничного портфеля за счет альтернативных форм финансирования, а также за счет выхода в новые сегменты потребительского кредитования;

- формирование ресурсной базы розничного бизнеса за счет привлечения большего количества мелких вкладчиков, что позволит избежать риска мгновенного изъятия ликвидности, развития канала привлечения вкладов on-line;

- развитие транзакционного бизнеса в части роста операций с использованием линейки расчетных карт банка, а также систем дистанционного банковского обслуживания.

- развитие некредитного бизнеса, построенного на основе инфраструктуры цифрового банкинга; умеренное развитие сети розничных отделений банка, а также развитие альтернативных форматов для обеспечения максимального проникновения на региональные рынки;

- активная работа по повышению качества клиентского сервиса во всех каналах взаимодействия с клиентами.

К основным направлениям развития бизнес-линии малого и микро-бизнеса в стратегии развития на 2018–2019 гг. относятся [5]:

- наполненность и гибкая настройка продуктовой линейки на потребности каждого клиентского сегмента среднего, малого и микро-бизнеса;

- активное развитие транзакционного бизнеса в части предоставления расчетно-кассового обслуживания и роста операций с использованием банковских карт, а также сервисов, упрощающих ведение бизнеса;

- улучшение модели операционного сопровождения путем снижения затрат на привлечение клиентов и их сопровождение за счет активного перевода обслуживания в удаленные и цифровые каналы;

- улучшение мультиканальной системы привлечения клиентов;

развитие корпоративной сети банка, обеспечивающее повышение эффективности бизнес-линии;

повышение эффективности модели удержания клиентов за счет совершенствования системы управления обратной связью и лояльностью клиентов.

Основные стратегические направления развития бизнес-линии корпоративного бизнеса ЗАО «МТБанк» [5]:

укрепление позиций банка в сегменте корпоративного бизнеса за счет роста клиентской базы и повышения интенсивности взаимодействий с существующими клиентами;

совершенствование системы продаж корпоративным клиентам и улучшение обслуживания; оптимизация внутренних технологий и бизнес-процессов;

выделение сегмента вип-клиентов для оказания более высокого уровня сервиса;

фокусирование на создании индивидуальных решений под потребности клиентов;

развитие операций торгового финансирования (полное сопровождение внешнеэкономической сделки для клиента);

снижение доли высокорискованных клиентов и обеспечение роста качественного и высокодоходного портфеля на основе минимизации кредитного риска.

Основные планируемые финансовые показатели стратегического плана развития ЗАО «МТБанк» на 2018–2019 год [5]:

чистая прибыль;

чистый процентный, комиссионный и прочий банковский доход;

рентабельность капитала;

собственный капитал;

кредитный портфель;

численность персонала.

Данные показатели планируются в разрезе каждого квартала.

При расчете основных финансовых показателей в стратегическом плане развития на 2018–2019 гг. были сделаны некоторые допущения: ставка рефинансирования на 1 января 2018 г. — 12%, на 1 января 2019 г. — 12,8%; инфляция накопительным итогом на 1 января 2018 г. — 6,8%, на 1 января 2019 г. — 7%; ставка налога на прибыль и на 1 января 2018 г., и на 1 января 2019 г. — 25% [5].

В ходе анализа практического опыта финансового планирования в коммерческом банке выявлен ряд недостатков, преодоление которых позво-

лит повысить эффективность финансового планирования.

Первое направление касается повышения качества управления рисками. С одной стороны, необходимо больше внимания уделять управлению стратегическим риском, суть которого заключается в вероятности отклонения от стратегических целей или возникновения угрозы устойчивости в результате несовершенного процесса финансового планирования. С другой стороны, баланс между контролем рисков и доходностью не должен быть смещен в сторону недопущения рисков, так как это может повлечь высокие расходы на осуществление финансового контроля, которые не будут эффективными.

Качество финансового планирования существенно снижается при отсутствии сценарного планирования, суть которого заключается в построении сценариев развития событий (оценке будущего) и расчета основных целевых показателей деятельности коммерческого банка по каждому сценарию. Преимуществом данной технологии являются разработка и анализ нескольких альтернативных вариантов текущих планов, один из которых и станет основой для принятия управленческих решений. Использование сценарного планирования позволит, с одной стороны, учитывать угрозы внешней среды, а с другой — использовать существующий внутренний потенциал для реализации актуальных бизнес-интересов. Развитием данного направления повышения эффективности финансового планирования следует считать использование бенчмаркинга с целью регулярного анализа стратегических результатов деятельности конкурентов.

В процессе финансового планирования необходимо учитывать тот факт, что не все банковские продукты и услуги являются прибыльными, но они необходимы для обеспечения комплексного обслуживания клиентов. Контроль перечня таких продуктов и услуг и финансового результата по ним, их отражение в финансовых планах позволит избежать необоснованных расходов. Еще одним шагом в данном направлении следует считать осуществление финансового планирования не только в разрезе подразделений, но и в разрезе банковских продуктов и услуг.

Важную роль в повышении эффективности финансового планирования и снижении трудозатрат на его осуществление играет четкое определение зон ответственности, что предполагает наличие четких ориентиров для отдельных подразделений коммерческого банка и их прозрачное взаи-

модействие. Важным элементом совершенствования финансового планирования в коммерческом банке в этом направлении следует считать создание регламента процесса планирования.

Как известно, планирование и контроль — разные функции управления, которые, вместе с тем, являются взаимодополняющими: оценка достижения целей, поставленных в процессе финансового планирования, невозможна без осуществления финансового контроля. Поэтому усиление связи системы финансового планирования с системой финансового контроля в коммерческом банке является важным шагом на пути совершенствования системы составления финансовых планов.

Практическое использование финансового планирования в коммерческом банке с учетом его рассмотрения как процесса и как системы позволит повысить качество финансовых планов, обеспечит их взаимосвязь и эффективность выполнения.

Литература

1. Тысячникова, Н.А. Стратегическое планирование в коммерческих банках: концепция, организация, методология / Н.А. Тысячникова, Ю.Н. Юденков. — М. : КНОРУС: ЦИПСИР, 2013. — 308 с.
2. Екимова, К.В. Финансовый менеджмент : учебник для СПО / К.В. Екимова, И.П. Савельева, К.В. Кардапольцев. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 381 с.
3. Галлямова, Т.Р. Финансовый менеджмент в коммерческом банке [Текст] / Т.Р. Галлямова, Р.Р. Абдуллина // novainfo.ru. — 2016. — № 50.
4. Положение о стратегическом планировании и бюджетировании ЗАО «МТБанк»: Протокол заседания Правления ЗАО «МТБанк», 19 октября 2016 г., № 63. — Минск : ЗАО «МТБанк», 2016.
5. Стратегия развития ЗАО «МТБанк» на 2018–2019 гг. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.mtbank.by/media/doc/S-Plan-18-19.pdf>. — Дата доступа : 25.02.2019.

Цифровой банкинг и перспективы его применения в деятельности малых и средних банков

Михальчук Виктор Викторович

*магистр экономических наук, аспирант кафедры банковского дела,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

В статье представлены перспективы применения цифрового банкинга в малых и средних банках. Рассмотрен зарубежный опыт, электронные платежные документы, используемые в Республике Беларусь, проанализированы эмитированные платежные карты и терминалы обслуживания, представлена характеристика цифрового банкинга. Выделены проблемы, препятствующие дальнейшему развитию цифровых банковских технологий в Республике Беларусь, изложены основные направления развития цифрового банкинга.

The article presents the prospects for the using of digital banking in small and medium-sized banks. The foreign experience was examined, electronic payment documents, which used in the Republic of Belarus, the payment cards and service terminals, which issued in the Republic of Belarus, were analyzed. The characteristic of digital banking was presented. The problems were identified that hinder the further development of digital banking technologies in the Republic of Belarus. The main directions of the development of digital banking were described.

Привлечение потребителей является одной из важнейших задач деятельности малых и средних банков. От качества решения этой задачи в полной мере зависит успех деятельности банка. Каждый банк пытается чем-то выделиться, чтобы потребитель воспользовался именно его услугами. Также банки стремятся автоматизировать свои системы, принимая во внимание преимущества, которые они получают от внедрения информационных технологий.

В соответствии с законодательством Республики Беларусь под цифровым банкингом следует понимать совокупность новейших технологий, по-

зволяющих осуществлять взаимодействие банков, их клиентов, республиканских органов государственного управления и коммерческих организаций посредством электронных каналов коммуникаций (например, система дистанционного банковского обслуживания (*далее* — СДБО), мобильные устройства, веб-сайты и др.) [1].

Американская компания IBM в своем докладе «Designing a Sustainable Digital Bank» выделила четыре модели цифрового банкинга: цифровой банковский бренд; банк с цифровыми каналами; цифровой филиал банка; полностью цифровой банк (табл. 1).

Таблица 1. Характеристика моделей цифрового банкинга

Модель	Цифровой банковский бренд	Банк с цифровыми каналами	Цифровой филиал банка	Полностью цифровой банк
Продукты, продажи, маркетинг	Самостоятельно	Самостоятельно	Самостоятельно	Самостоятельно
Каналы	Часто совмещают с родительским банком	Самостоятельно	Самостоятельно	Самостоятельно
Бэк-офис	Совмещают с родительским банком	Совмещают с родительским банком	Самостоятельно	Самостоятельно
Банковская лицензия	Используют лицензию родительского банка	Используют лицензию родительского банка	Используют лицензию родительского банка	Самостоятельно

Источник: [2]

Модель цифрового банковского бренда характерна для классических банков, которые постоянно пытаются стать ближе к новому «продвинутому» потребителю. Зачастую подобные банки открывают новые бренды с уникальными предложениями и продуктами специально для более молодого поколения в целях недопущения оттока сложившейся клиентской базы ввиду нововведений.

Полностью цифровой банк строит все свое продуктивное предложение на цифровых технологиях. Это не обязательно банки без отделений, однако клиенты таких банков ожидают взаимодействия преимущественно через цифровые каналы. Примеры: Fidor Bank в Германии и ТКС [2].

На сегодняшний день в Республике Беларусь цифровой банкинг представлен различными электронными платежными инструментами, средствами платежа и технологиями дистанционного банковского обслуживания, в том числе банковскими платежными картами, электронными деньгами, Интернет-банкингом, мобильным банкингом, SMS-банкингом, М-банкингом, ТВ-банкингом и другими технологиями дистанционного банковского обслуживания, посредством единого расчетного и информационного пространства.

Наиболее активно используемым платежным инструментом для осуществления безналичных расчетов среди населения является банковская платежная карточка — платежный инструмент, который обеспечивает доступ к банковскому счету, счетам по учету банковских вкладов (депозитов), кредитов физического или юридического лица для получения наличных денежных средств и осуществления расчетов в безналичной форме, а также обеспечивает проведение иных операций в соответствии с законодательством Республики Беларусь [3]. На данный момент МТБанк занимает хорошую позицию на белорусском рынке. Население Беларуси активно приобретает платежные карты банка (Халва, Халва Плюс, PayOkay).

В Республике Беларусь представлены карточки как международных платежных систем (могут использоваться за рубежом), так и внутренней платежной системы (карточка используется только в пределах страны). В частности, МТБанк занимает хорошую позицию на белорусском рынке. Население Беларуси активно приобретает платежные карты (Халва, Халва Плюс, PayOkay), чтобы удерживать этих клиентов

Данные об изменении числа карточек, находящихся в обращении на территории Республики Беларусь, за пять лет в разрезе платежных систем представлены в табл. 2.

По состоянию на 1 января 2018 г. общее количество банковских платежных карточек в Республике Беларусь составило 13 854,9 тыс. ед. Следует отметить, что данный показатель характеризуется положительной динамикой. Наибольший удельный вес приходится на долю карточных продуктов внутренней платежной системы «БелКарт» — 34,69% (4806,1 тыс. ед.).

На втором месте по занимаемому удельному весу находятся карточки международных платежных систем Visa, на долю которых по состоянию на 1 января 2018 г. пришлось 33,46% (4635,8 тыс. ед.). На третьем месте расположились карточки международных платежных систем MasterCard — 25,58% (3544,5 тыс. ед.). Наименьшая доля приходится на международные карточки БелКарт-Maestro, которые были выпущены в оборот в Республике Беларусь в 2014 г. — 6,27% (868,5 тыс. ед.).

Основанием для успешного функционирования системы безналичных расчетов выступает создание технических возможностей воспользоваться карточкой держателю в любом месте и в любое время.

Оборудование по приему платежных карточек бывает двух типов:

самообслуживания (банкоматы и инфокиоски);

Таблица 2. Количество платежных карточек, находящихся в обращении на территории Республики Беларусь в 2013–2017 гг., тыс. ед.

Дата	БелКарт (тыс. ед.)	БелКарт/ Maestro (тыс. ед.)	VISA (тыс. ед.)	MasterCard (тыс. ед.)	Всего (тыс. ед.)
01.01.2014	5278,9	0	4492,1	2034,0	11 805,0
01.01.2015	5128,6	109,2	5219,5	1885,8	12 343,1
01.01.2016	5119,8	210,7	5199,9	1814,6	12 345,0
01.01.2017	5000,0	472,3	5066,6	2142,6	12 681,4
01.01.2018	4806,1	868,5	4635,8	3544,5	13 854,9

Источник: данные Национального банка Республики Беларусь

Таблица 3. Сведения о количестве оборудования по приему платежных карточек на территории Республики Беларусь в 2013–2017 гг., ед.

Дата	Объекты программно-технической инфраструктуры			
	Количество организаций торговли (сервиса), оснащенных платежными терминалами	Платежные терминалы в организациях торговли (сервиса)	Банкоматы	Инфокиоски
01.01.2013	37 063	56 796	3701	3342
01.01.2014	49 539	73 627	4088	3586
01.01.2015	64 764	91 784	4362	3670
01.01.2016	79 107	111 724	4414	3519
01.01.2017	109 380	139 608	4386	3394
01.01.2018	115 272	150 946	4404	3294

Источник: данные Национального банка Республики Беларусь

терминальное оборудование (электронные платежные терминалы), эксплуатируемое персоналом организации.

Динамика изменения количества оборудования по приему платежных карточек, находящегося на территории Республики Беларусь, за пять лет представлена в табл. 3.

Исходя из представленных данных можно сделать вывод, что для оборудования по приему платежных карточек на территории Республики Беларусь характерна положительная динамика.

Что касается объема операций с использованием банковских платежных карточек, данные представлены в табл. 4.

Исходя из данных, представленных в табл. 4, видно, что доля безналичных операций характеризуется положительной динамикой, как в количественном, так и в стоимостном выражении. Так, если на начало 2014 г. на долю безналичных операций в количественном выражении приходилось 68,4%, то по состоянию на 1 января 2018 г. данный показатель составил 83,1 (прирост составил 14,7%). Что касается стоимостного выражения, то занимаемый удельный вес в общем объеме совершаемых операций увеличился более чем в 2 раза.

В Республике Беларусь осуществляется ряд мероприятий, направленных на стимулирование ис-

пользования цифрового банкинга. Ярким примером выступает введение комиссии за прием платежей наличными в кассах БПС–Сбербанка, Белгазпромбанка, Банка ВТБ и некоторых других.

Первую позицию в рейтинге конкурентоспособности пластиковых карт лидирующие позиции занимают МТБанк, Альфа–Банк и БелВЭБ. Эта оценка по критерию возможности снятия без комиссии в банкоматах банков-партнеров, пополнения наличными в инфокиоске или банкомате с функцией cash-in и пополнения через ЕРИП.

Можно признать, что почти все поставщики банковских приложений уже сделали все самые необходимые функции, называемые must have. По сути, сегодня банкам приходится привлекать клиентов не столько приложениями, сколько своими продуктами, «завернутыми» в функциональные мобильные приложения (как это делает Альфа-Банк, например).

Для обеспечения нового и более эффективного способа конкурентоспособности банкам Республики Беларусь, по нашему мнению, необходимо учитывать как можно больше потребительских предпочтений в использовании цифрового банкинга. Важным шагом к цифровой трансформации банков являются понимание и реализация потребностей клиентов.

Таблица 4. Динамика операций с использованием банковских платежных карточек на территории Республики Беларусь в 2014–2018 гг.

Дата	Всего операций		Безналичные операции			
	Количество, тыс. ед.	Сумма, млн бел. руб.	Количество, тыс. ед.	Доля, %	Сумма, млн бел. руб.	Доля, %
01.01.2014	737 771,8	23 825,7	504 652,7	68,4	5 120,3	21,5
01.01.2015	827 031,2	30 378,1	595 708,9	72,0	7 856,1	25,9
01.01.2016	941 907,9	34 487,2	719 480,7	76,4	10 920,1	31,7
01.01.2017	1 098 943,6	3 894,7	877 364,6	79,8	1 502,8	38,6
01.01.2018	1 307 724, 2	4 704,0	1 087 197,8	83,1	2 104,1	44,7

Источник: данные Национального банка Республики Беларусь

В ходе опроса, проведенного CGI в разных странах мира среди разных возрастных групп, потребители указали, насколько для них важны различные финансовые услуги, предоставляемые банками в настоящее время, и готовы ли они за них платить [4]. В итоге потребители оценили наиболее желательные услуги следующим образом:

защита от кражи денег и личных данных (91%); (защита от мошенничества, кражи личных данных, кражи карт и кибер-атак, а также защита в случае сбоя в работе их банка);

возможность получить награду (70%);

помощь в накоплении богатства (66%);

осведомленность о клиенте как о человеке (63%);

помощь в управлении деньгами (48%).

Так, для потребителей самым важным является безопасность хранения денег и совершения различных услуг в банке. Во многих банках нашей страны данный показатель недостаточно высокий. Так, например, Услуга 3d-secure, являясь дополнительным уровнем безопасности, имеется далеко не в каждом банке, что подрывает доверие клиентов и снижает стимул обращаться в банк. МТБанк имеет данную услугу для каждой своей карты.

Привлекает модель цифрового банка Monzo. Данный банк округляет транзакции. Клиенты могут использовать свое приложение, чтобы каждая транзакция была округлена до следующего фунта. Также есть такая функция, как автоматическая передача денег в «pots», «в банк». Благодаря данной функции переводы для предстоящей покупки или отпуска могут быть установлены из первичной учетной записи в несколько разных «банков». Инструмент бюджетирования от Monzo, называемый «Summary», позволяет клиентам контролировать свой бюджет.

Вкладка «Сводка» в приложении показывает, сколько клиент должен тратить каждый месяц. Можно установить целевое задание, вся информация доступна в режиме реального времени. В приложение встроено множество инструментов бюджетирования, в том числе возможность устанавливать уровни расходов за месяц, а также до 12 различных категорий, включая «Питание», «Развлечения», «Семья», «Продовольственные товары и транспорт» [5].

Цифровой банк Revolut, Великобритания, предлагает бесплатно переводить деньги на банковские счета в более чем 120 странах, используя межбанковский обменный курс. Возможны переводы в 25 валютах банкам, предприятиям или физическим лицам. Также есть возможность мгновенно поменять оставшиеся деньги с отпуска на домашнюю

валюту бесплатно. Клиентов также может привлекать возможная валютная прибыль, так как можно заблокировать свою валюту по ставке, доступной в этот день, и зарабатывать таким образом [6].

Что касается банков Республики Беларусь, то многие банки имеют комиссии за данного рода операции, причем процент может быть достаточно большим. Громкой инновацией среди новшеств банковских услуг Минским Транзитным Банком в 2014 г. была представлена карта расщочки «Халва», являясь достаточно выгодной картой для клиентов (кэшбэк до 1,5%, первоначальный взнос 0%, бесплатное пополнение онлайн).

Ключевой стратегией может являться привлечение клиентов с более низким доходом, особенно молодежи. Согласно Pricewaterhouse Coopers Logo, международной сети компаний, предлагающих профессиональные услуги в области консалтинга и аудита, 39% британских 18–24-летних (что является самой высокой долей по сравнению с другими возрастными группами) рассматривают мобильное приложение банка необходимым при открытии текущего счета.

Данная возрастная группа в основном озабочена экономией денег и пытается более уверенно использовать новые способы зарабатывания денег и сбережения, чем группы населения более старшего возраста. Так, например, половине пользователей электронного банка Monzo меньше 30 лет. У банка есть возможность создать учетную запись для клиентов возраста 16–17 лет. То есть есть возможность открыть такой же счет, как и совершеннолетнему человеку, единственное, что есть некоторые ограничения, например, отказ в использовании учетной записи для азартных игр. В Беларуси банки не предлагают создание подобных записей.

В настоящее время во многих странах мира развиваются полностью цифровые банки без каких-либо физических филиалов, чего пока нет в Республике Беларусь. Банки с цифровым доступом, где все услуги доступны круглосуточно через мобильный телефон, для многих основной объединяющий фактор. В наши дни довольно часто клиенты банков жалуются на медленное обслуживание филиалов банков, чего нельзя сказать про электронные банки и мобильные приложения. Так как несмотря на то, что многие банки имеют достаточно развитые, с большим количеством услуг приложения и интернет-банкинги, тем не менее клиентам необходимо появляться в филиалах через определенное время по тому или иному вопросу.

В Республике Беларусь только зарождаются электронные банки, и конкуренция между ними происходит в предоставлении более совершенного мобильного приложения банка. Почти все банки предоставляют одинаковые услуги своим клиентам. Незначительные отличия лишь в цене и качестве. Стоит уделять большое внимание предпочтениям клиентов: многие уже не соглашаются и не хотят работать с устаревшими банковскими услугами, ожидают радикально иного вида банковской деятельности. Чтобы успешно функционировать, банкам нужна гибкость и интерактивность, чего можно достичь благодаря цифровым платформам. Неиспользование цифровых технологий будет приводить к потере клиентов, ни о какой конкуренции банка речи идти уже не будет.

На сегодняшний день существует ряд проблем, препятствующих дальнейшему развитию цифровых банковских технологий в Республике Беларусь, к которым относятся:

- отсутствие возможности осуществления идентификации физических и юридических лиц на межбанковском уровне;

- ограниченное количество операций, доступных для осуществления юридическими и физическими лицами через существующие каналы СДБО;

- сравнительно низкий уровень использования клиентами цифровых каналов при взаимодействии с финансовыми организациями;

- несовершенная нормативная правовая база, регламентирующая использование инновационных цифровых банковских технологий и продуктов [7].

Основные направления развития цифрового банкинга изложены в «Стратегии развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на 2016–2020 годы». Основными целями до 2020 года выступают:

- создание новых цифровых продуктов и услуг, предоставляемых банками;

- создание новых цифровых каналов продаж;

- улучшение качества и увеличение количества оказываемых финансовых цифровых услуг;

- расширение числа активных пользователей СДБО;

- внедрение мирового передового опыта в сфере цифровых банковских услуг;

- обеспечение прозрачности проведения банковских операций;

- минимизация издержек клиентов при получении услуг, оказываемых банками, а также снижение операционных расходов банков при оказании данных услуг;

- создание и поддержание необходимого уровня стабильности и безопасности функционирования цифровых технологий в финансовом секторе экономики.

Для достижения поставленных целей необходимо:

- создать межбанковскую систему идентификации;

- создать и внедрить единые стандарты безопасности в области электронного взаимодействия;

- внедрить открытые API;

- диверсифицировать платежную экосистему за счет развития института небанковских кредитно-финансовых организаций;

- развивать бесконтактные технологии;

- развивать системы безналичных розничных платежей;

- развивать рынок электронных денег;

- развивать единое расчетное и информационное пространства;

- содействовать цифровой трансформации рынка финансовых услуг (рынок ценных бумаг, страхование, лизинг, МФО и т.д.).

Таким образом, в ходе проведенного исследования было установлено, что роль цифрового банкинга в деятельности малых и средних банков Республики Беларусь ежегодно растет. Об этом свидетельствует возрастающая доля безналичных расчетов, как в количественном, так и в стоимостном выражении.

Литература

1. Постановление Правления Национального банка от 02.03.2016 № 108 [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. — Режим доступа : <http://www.nbrb.by/Legislation/documents/DigitalBankingStrategy2016.pdf>. — Дата доступа : 10.09.2019.

2. IBM сформулировала четыре модели цифрового банкинга [Электронный ресурс] / Bankir.ru. — Режим доступа : <http://bankir.ru/publikacii/20151217/ibm-sformulirovala-chetyre-modeli-tsifrovogo-bankinga-10007023/>. — Дата доступа : 19.09.2019.

3. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Кодексы Беларуси Беларусь. — Режим доступа : <http://kodeksy.by/bankovskiy-kodeks/statya-273>. — Дата доступа : 18.09.2019.

4. Financial Consumer Demands for Tomorrow's Digital Bank. // CGI [Electronic resource]. — Mode of access : https://www.cgi.se/sites/default/files/files_se/brochures/financial-consumer-demands-for-tomorrows-digitalbank.pdf. — Date of access : 11.09.2019.

5. Monzo: Is this the future of digital banking? [Electronic resource]. — Mode of access : <https://www.choose.co.uk/>

guide/monzo-the-future-of-digitalbanking/. — Date of access : 16.09.2019.

6. Revolut: All the latest news and updates from the challenger [Electronic resource]. — Mode of access : bank<https://www.maparesearch.com/revolutupdates/>. — Date of access : 16.09.2019.

7. Стратегия развития цифрового банкинга в Республике Беларусь в 2016–2020 годах [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. — Режим доступа : <http://www.nbrb.by/Legislation/documents/DigitalBankingStrategy2016.pdf>. — Дата доступа : 17.09.2019.

Основные тенденции развития технологий банковской системы в Республике Беларусь

Пацкевич Дарья Александровна,

студентка Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Республика Беларусь)

Актуальность темы внедрения информационных технологий в банковские системы сегодня неоспорима. Все больше финансовых учреждений становятся заинтересованными в автоматизации процессов, так как это способствует привлечению новых клиентов. Набирает новые обороты и такое явление, как виртуальные банки, не имеющие физического офиса. В статье раскрывается проблема цифровизации банковской системы, последствий данной тенденции, ее преимуществ и недостатков.

The relevance of the topic of the introduction of information technology in banking systems in the modern is undeniable. More and more financial institutions are becoming interested in process automation. This helps to attract new customers. The phenomenon of virtual banks that do not have a physical office is also gaining new momentum. The article reveals the problem of digitalization of the banking system, the consequences of this trend, its advantages and disadvantages.

Сегодня виртуальные банки предлагают революционный подход к банковскому делу. Во всем мире финансовые учреждения стремятся к тому, чтобы максимальное количество услуг предоставлялось в электронном виде. Число банков, заинтересованных в цифровизации, увеличивается в геометрической прогрессии. Данное явление неизбежно: в современном постиндустриальном обществе требования к оказанию банковских услуг растут, учреждения, которые противятся изменениям, вероятнее всего, не выдержат конкуренции в секторе.

В рамках темы цифровизации банковской системы рассматриваются два ключевых вопроса:

1) модернизация процессов и операций, осуществляемых банками;

2) появление банков нового поколения (цифровых банков, digital banks), которые для оказания услуг используют мобильные приложения и соответствующее программное обеспечение. Главное отличие онлайн-банков от классических — отсутствие широкой офисной сети. Такие банки, как правило, разрабатывают собственные высокотехнологичные платформы.

Преимущества и недостатки цифрового развития банковской системы. Удовлетворение потребностей клиентов является основной целью любой организации. Это касается и банков, предо-

ставляющих электронный доступ к ряду операций и услуг. Если клиенты удовлетворены продуктом фирмы, значит, фирма достигнет своих целей и станет более прибыльной, поэтому в современном мире удовлетворение считается конкурентным фактором.

Перечислим преимущества цифровизации.

1. Простота использования: интернет-банк представляет собой технологию, благодаря которой банковское обслуживание производится дистанционно. Доступ к банковским операциям осуществляется с компьютера, подключенного к сети Интернет. В большинстве случаев доступ осуществляется при помощи браузера, без необходимости устанавливать специальные программы и приложения. Интернет-банкинг позволяет своим клиентам:

- получать выписки по счетам;
- оформлять заявки на депозиты, кредиты, банковские карты;
- получать информацию о выходе новых банковских продуктов;
- осуществлять переводы с одного счета на другой внутри одного банка;
- переводы с одного счета на другой счет других банков;
- конвертировать денежные средства;
- оплачивать товары и услуги (мобильная связь, интернет, коммунальные услуги и проч.).

Таким образом, клиенты не ограничены во времени и пространстве: они получают банковские услуги 24 часа в сутки, 7 дней в неделю.

2. Более низкие операционные расходы: так как виртуальные банки функционируют через интернет, нет необходимости в дорогостоящей сети филиалов для поддержки системы. Чем меньше контактов с работником банка, тем дешевле для учреждения. Клиенты банков, которые внедряют современные технологии, получают более выгодные тарифы, более низкие комиссии и удобный доступ к счетам через системы онлайн-банкинга и мобильного банкинга.

3. Банковское обслуживание в режиме реального времени: большинство традиционных банков по-прежнему полагаются на пакетную обработку, это означает, что транзакции клиентов не отражаются до следующего дня. Кроме того, многие банки не располагают возможностью перемещать средства между различными счетами в режиме реального времени. Технология управления виртуальными банками позволяет предлагать обработку транзакций в режиме реального времени и полностью интегрированные счета.

Несмотря на многочисленные плюсы использования интернет-технологий для финансовых учреждений и их клиентов, существует ряд недостатков. По предположениям экспертов, кроме очевидных минусов, многие из недостатков могут быть даже не обнаружены на сегодняшний момент, что может использоваться злоумышленниками. Электронная почта также не обязательно защищена от перехвата информации.

Финансовые учреждения имеют дело с деньгами — продуктом, который для многих их клиентов уже давно является виртуальным. Таким образом, все ближе к признанию среди клиентов интернет-банки и банковская индустрия.

Перспективность направления. «Виртуализация — один из основных трендов развития банковского сектора. Будущее за виртуальными банками, в которых не будет офисов и очередей. Виртуализация создает конкурентные преимущества, так как позволяет сократить издержки и повысить качество обслуживания», — считает начальник аналитического управления Банка корпоративного финансирования Максим Осадчий.

Низкие расходы онлайн-банков могут стать крупным преимуществом в современных условиях, отмечает в свою очередь начальник аналитического управления инвестиционного блока «Нордеа Банк» Дмитрий Феденков. «В условиях, когда процентная маржа сжимается, идет актив-

ная борьба за качественных клиентов, на первый план выходит вопрос эффективности банковских операций. Если не удается увеличивать стоимость продуктов, то необходимо сокращать расходы на ведение бизнеса, и здесь стоимость транзакции, проводимой через разные каналы, отличается на порядок», — пояснил он.

Перспективность онлайн-банков обусловлена двумя аспектами: удобством для клиента и эффективностью с точки зрения банка.

Одним из препятствий виртуализации является низкий уровень финансовой и компьютерной грамотности населения, считают Максим Осадчий и аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Богдан Зварич.

«Основную конкуренцию классическим банкам в борьбе за клиента, на мой взгляд, онлайн-банки могут составить только в крупных городах. В регионах меньше доверия пластиковым картам — люди предпочитают использовать их исключительно для снятия наличных. Плюс к этому, подобные нововведения, где нет возможности прийти в офис и иметь возможность прямого контакта с представителем банка, в регионах будут вызывать опасения», — считает Зварич.

Важнейшим событием в развитии цифрового банкинга страны стало создание в Беларуси с 1 октября 2016 г. межбанковской системы идентификации, которая позволяет клиентам банков, единожды пройдя процедуру идентификации в личном присутствии в одном из банков, получать банковское обслуживание с помощью цифровых каналов в любом банке Беларуси в удобное время.

Расширение перечня услуг, оказываемых пользователям межбанковской системы идентификации, и подключение к ней новых участников способны значительно ускорить развитие цифрового банкинга. Этому же будут содействовать необходимое программное обеспечение и достаточное количество потенциальных клиентов — на сегодня уже 4,6 млн белорусов пользуются дистанционными услугами.

Мобильные банковские приложения. Мобильность, т.е. использование мобильных устройств для решения личных и бизнес-задач, является одним из трендов развития информационных технологий. Количество пользователей смартфонов и планшетов растет, мобильные гаджеты «умнеют», год от года расширяется их функциональность.

Для привлечения и удержания клиентов, повышения их лояльности к традиционным способам банковского обслуживания белорусские банки добавляют дистанционные, в частности внедряют мобильные банковские приложения.

Мобильные банковские приложения, по сути, совмещают смартфон или планшет и банковскую платежную карту, предоставляя клиентам банков возможность оплаты счетов и услуг из любого географического места в любое удобное время. Другими словами, с появлением смартфонов все операции, которые ранее велись с компьютеров посредством интернет-банкинга, все чаще проводятся с помощью мобильных банковских приложений:

- «Баланс и мини-выписка счета»;
- «История операций»;
- «Оплата услуг»;
- «Погашение кредитов»;
- «Платежи банка и системы “Расчет” (АИС ЕРИП)» и другие операции.

IBA Group предлагает мобильные банковские приложения собственной разработки.

1. Система IBA Мобильный Интернет-банкинг. Обеспечивает возможность выполнения с помощью мобильных устройств пользователей всех платежных операций и операций, связанных с платежными инструментами (например, возможность получить историю платежей по выбранным счетам), которые поддерживаются в рамках системы IBA Интернет-банкинг.

Кроме того, приложение «IBA Мобильный Интернет-банкинг» предоставляет пользователям ряд информационных сервисов:

- поиск на карте ближайших отделений банка, банкоматов, пунктов обмена валюты с детальной информацией по ним и возможностью построения маршрута от текущего местоположения пользователя к выбранному объекту;

- новости банка;
- курсы обмена валют и валютный калькулятор;
- деPOSITный и кредитный калькулятор;
- динамическое построение и заполнение пользователем различных форм (например, заявлений на получение кредита).

2. Система IBA Мобильный банкинг. Одним из самых популярных мобильных приложений в сфере банковского обслуживания является М-банкинг Беларусбанка, во многом благодаря тому, что приложение позволяет добавлять карты не только Беларусбанка, но и других банков.

Информационный ресурс Reality Mine провел исследование, было опрошено более 1500 участников, которые пользовались услугами банка:

- при посещении отделений;
- с помощью интернет-банкинга;
- через мобильные приложения.

В течение 10 дней каждые 30 минут пользователи заносили в электронные дневники все свои

действия. Эти данные стали основой для ряда интересных заключений:

в течение 10 дней, когда проводились исследования, 30% участников посетили отделения банков или воспользовались банкоматом, 40% воспользовались мобильным банкингом (72% — онлайн-банкингом);

участники выборки с самым высоким уровнем дохода в два раза чаще используют интернет-банкинг, чем мобильный банкинг;

большинство операций в онлайн-банкинге (интернет- и мобильный банкинг) осуществляется в будние дни, чаще всего во вторник и среду. Отделения банков чаще всего посещают в пятницу;

32% опрошенных совершали банковские операции на рабочем месте, 11% — во время путешествий, 17% использовали мобильный банкинг во время свиданий;

наибольшее количество положительных отзывов на вопросы о качестве обслуживания было получено по категориям «довольны» — 32% и «счастливы» — 9%, независимо от канала обслуживания. Характеристику «уверенность» чаще выбрали пользователи банкоматов. Пользователи онлайн-банкинга чаще испытывают такие эмоции, как разочарование, стресс и беспокойство.

Назовем следующие технологические тенденции, которые получили заметное развитие в 2019 г.:

- снятие денег в банкоматах с помощью мобильных приложений;

- развитие и доминирование голосовых технологий (voice banking);

- расширенное использование биометрической идентификации;

- увеличение на рынке количества мобильных банков, трансформация традиционных банков в финтех-компании, выход на рынок финтех-компаний.

Литература

1. Система быстрых платежей // Wikipedia.org [Электронный ресурс]. — Режим доступа : https://ru.wikipedia.org/wiki/Система_быстрых_платежей. — Дата доступа : 01.10.2019.

2. Национальная платёжная система // cbr.ru [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.cbr.ru/system/sistema-bystrykh-platyezhey/>. — Дата доступа : 01.10.2019.

3. Мобильный банкинг // Infobank.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://infobank.by/infolineview/mobilnyj-banking-mogut-li-eshhe-tradicionnye-banki-otvetitj-na-vyzovy-vremeni/>. — Дата доступа : 01.10.2019.

Международный опыт взаимодействия малых и средних банков с финансово-технологическими компаниями

**Артюш Дарья Дмитриевна,
Петрович Мария Юрьевна,**

студенты,

*Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Ефремова Людмила Степановна,

*руководитель, член совета директоров, независимый директор,
председатель комитета по вознаграждениям ЗАО «Банк ВТБ»,
доцент, Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

На сегодняшний день рынок финансовых технологий, созданный для повышения и автоматизации финансовых услуг и процессов, считается одним из самых активно растущих. Мировые банки теряют свои доходы из-за развития функционала финтех-компаний, поскольку они предлагают более широкий выбор удаленных услуг. Целесообразным является сотрудничество с финтех-компаниями в целях перенимания опыта в разработке инновационных технологий, обеспечения дополнительного источника доходов от новых клиентов, привлеченных благодаря перспективному и современному опыту финтех-компаний.

Nowadays, the financial technology market, which is developed to improve and automate financial services and processes, is considered one of the most actively growing. Global banks are losing their revenues due to the development of the functionality of fintech companies, as they offer a wider range of remote services. It is expedient to cooperate with fintech companies in order to adopt experience in the development of innovative technologies, to provide an additional source of income from new customers attracted due to the promising and perspective experience of fintech companies.

Понятие финансово-технологических компаний и причины их актуальности в настоящее время. Термин Fintech (*далее* — финтех) является слиянием терминов «финансы» и «технология» и относится к любому бизнесу, который использует технологию для повышения или автоматизации финансовых услуг и процессов. Термин представляет собой широкую и быстро развивающуюся отрасль, обслуживающую как потребителей, так и предприятия. От мобильного банкинга и страхования до криптовалютных и инвестиционных приложений.

Финтех считается современным движением, однако это отрасль, которая ввела кредитные карты еще в 1950-х гг. Технология в какой-то степени всегда была частью финансового мира, будь то внедрение кредитных карт в 1950-х гг. или бан-

коматов, электронных торговых площадок, приложений для личных финансов, интернет-банкинг в 1990-х гг. и с начала тысячелетия, технологии бесконтактных платежей и высокочастотной торговли в последующие десятилетия. С точки зрения процедур термин «финтех» относится к новым приложениям, процессам, продуктам или бизнес-моделям в сфере финансовых услуг, состоящим из одной или нескольких дополнительных финансовых услуг, предоставляемым целиком или по большей части через Интернет. Услуги могут предоставляться одновременно различными независимыми поставщиками услуг, как правило включая по меньшей мере один лицензированный банк. Взаимодействие обеспечивается через интерфейсы API и часто регулируется специальными законами и актами, такими как Европей-

ская директива платежных услуг (англ. European Payment Services Directive).

Рынок финансовых технологий — один из самых быстрорастущих в мире. Об этом говорят данные совместного исследования аудиторской компании Deloitte и ID Finance. Ежегодно в мире появляются тысячи приложений и сайтов, которые помогают пользователям быстрее и проще платить за товары и услуги, получать кредиты, совершать денежные переводы. Растет и количество инвестиций в финтех.

Характер финансовых технологий варьируется от проекта к проекту, от приложения к приложению. Некоторые из новейших достижений, однако, используют алгоритмы машинного обучения, блокчейн и науку о данных, чтобы осуществлять максимальное количество операций: от обработки кредитных рисков до запуска хедж-фондов.

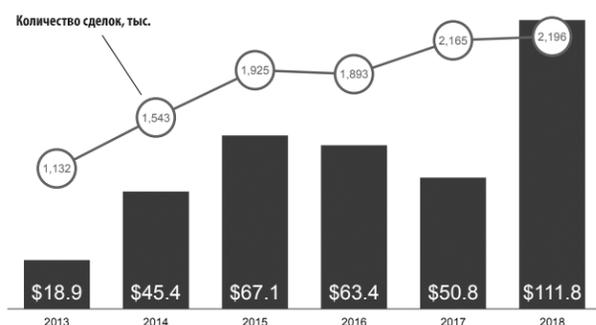


Рисунок 1. Динамика инвестиций в финансовые технологии
Источник: [1]

Популярность этому термину дали стартап-факторы, не входящие во внутренний круг финансовых услуг. Три основные тенденции привели к этой популярности:

технологии: технологические достижения в настоящее время позволяют амбициозным финансовым игрокам выполнять сложные операции на практическом уровне;

клиенты: после финансового кризиса 2008 г. клиенты требуют разнообразия банковских услуг;

регулирование: финтех-компании не являются де-факто банками, следовательно, находятся под меньшим контролем, что позволило им внедриться в отрасль и предложить убедительные альтернативы.

Интеграция Финтеха с банками. Вместе с популярностью интернета возросла и частота онлайн-операций, в том числе финансовых. Теперь значительно удобнее перевести деньги родственникам на счет со смартфона, чем сидя в банке или даже стоя у банкомата. Молодое поколение и вообще погружено в онлайн-операции. Сейчас моло-

дежь безразлична к бренду: ей не важно, в каком банке взять кредит или разместить депозит, для нее важны скорость, качество и доступность этого банковского продукта.

Банки традиционно не могут себе позволить быстро и кардинально менять принципы действия, однако и финансовые тяжеловесы стараются идти в ногу со временем, ведь у них каждый день появляются конкуренты.

Мировые банки теряют свои доходы из-за развития функционала FinTech-компаний. Прежде всего клиенты пользуются онлайн-платежами, переводами на счета и хранением личных финансов. Более 80% опрошенных банков собираются наладить сотрудничество с финтех-компаниями, чтобы хоть как-то покрыть ущерб.

Однако один из самых острых вопросов финансово-технологических компаний — невысокое доверие потенциальных клиентов. Исследования показывают, что около 50% клиентов пока предпочитают услуги традиционного банкинга, хотя и через мобильные приложения. У банков свои весомые плюсы: большая клиентская база, огромный накопленный опыт, огромные базы данных, возможности масштабных инвестиций в инновации.

В итоге те проекты, которые могут взлететь, в которые банк поверит и будет готов инвестировать, наверняка принесут прибыль обеим сторонам. Если один банк не примет участия в сотрудничестве с финтех компаниями, другой банк возьмет на себя этот риск, и банковская система в конечном итоге перейдет на новый этап развития.

Несмотря на то, что финтех-индустрия представляет собой множество стартапов и меняющихся технологий, традиционные компании и банки также постоянно внедряют услуги финтех для своих собственных целей. Вот быстрый взгляд на то, как отрасль разрушает и усиливает некоторые области финансов.

1. Согласно CB Insights, существует «41 VC-поддержка FinTech unicorns стоимостью в совокупности \$ 154,1 В». Одним из движущих факторов является то, что многие банки являются сторонниками и преемниками технологии, активно инвестируя, приобретая или сотрудничая с финтех-компаниями.

2. Мобильный банкинг — это большая часть индустрии финтех. В мире личных финансов потребители все чаще требуют легкого цифрового доступа к своим банковским счетам, особенно на мобильном устройстве. С ростом небанков большинство крупных банков стали активно предлагать функцию мобильного банкинга.

3. Параллельно финтех — это рождение криптовалюты и блокчейн. Хотя обе технологии различны и рассматриваются вне сферы финтеха, существуют дополнительные приложения, в которых все три могут работать вместе для предоставления новых видов финансовых услуг.

4. Финтех вызвал взрыв по числу инвестиционных и сберегательных приложений в последние годы. Барьеры для инвестирования разрушаются такими компаниями, как Robinhood, Stash и Acorns. Хотя эти приложения отличаются по подходу, каждый использует комбинацию сбережений и доступного инвестирования в целях ознакомления потребителей с рынками.

5. Перемещение денег — это то, в чем финтех преуспевает. Платежные компании изменили подход к ведению бизнеса. В настоящее время отправить деньги в цифровом виде в любую точку мира уже не составляет особого труда. Популярные пла-

тежные компании включают Venmo, Zelle, Paypal, Stripe и Square.

6. Fintech также пересматривает кредит, оптимизируя оценку рисков, ускоряя процессы утверждения и облегчая доступ. Миллиарды людей во всем мире теперь могут подать заявку на получение кредита на своих мобильных устройствах, а новые точки данных и лучшее моделирование рисков расширяют кредит для малообеспеченных групп населения. Кроме того, потребители могут запрашивать кредитные отчеты несколько раз в год, что делает кредитный мир более прозрачным [1].

Анализ выборки стартап-данных McKinsey показывает, что 62% стартапов занимаются розничным банковским сегментом, и только 11% сосредоточены на крупных корпоративных банковских предложениях. Платежи — самая популярная область для узурпации, а кредитование — самая прибыльная область банковского дела по целевому доходу.

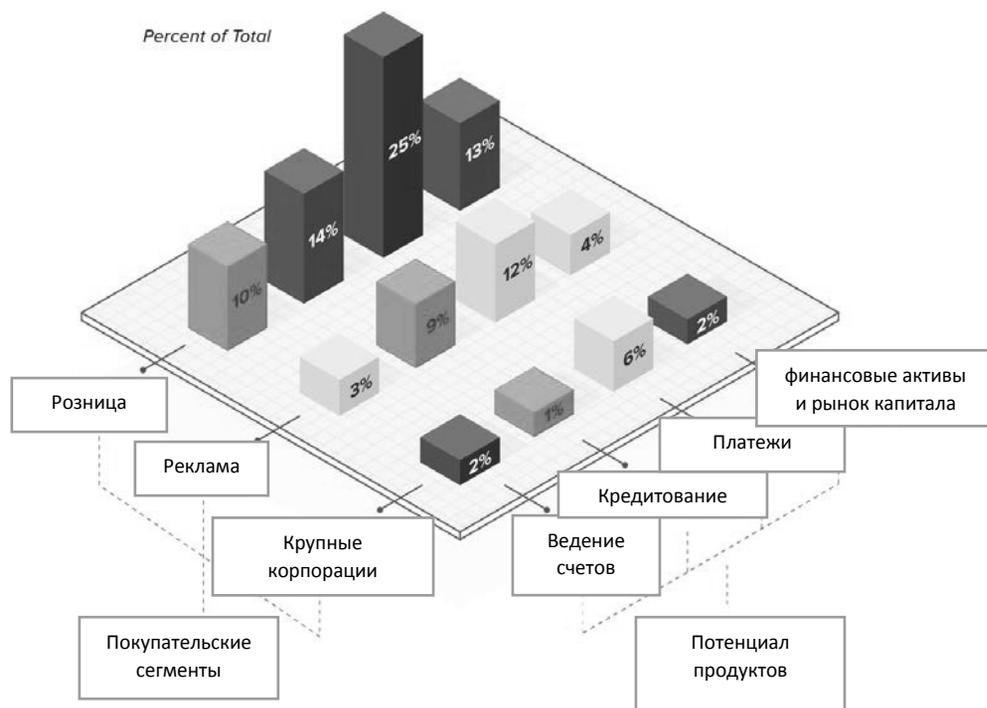


Рисунок 2. Структура направлений финансовых технологий

Источник: [2]

Инновации в основном осуществляются за счет улучшения качества финансовых услуг, ориентированных на клиентов. Вот несколько примеров:

лучшее обслуживание: традиционный банк в значительной степени связывает клиента, предлагая им ряд услуг, которые делают их зависимыми, за счет увеличения затрат на переключение. Специализированные же финтех-компании стремятся завоевывать доверие через лучшее об-

служивание клиентов. 90% финтех-компаний называют повышение качества обслуживания клиентов ключом к их конкурентному преимуществу;

лучший брендинг: индустрия fintech обновляет брендинг устаревших услуг. Современные маркетинговые инструменты, такие как геймификация, реализуют насущные задачи (например, бюджетирование) более интересным и комфортным для потребителей образом;

низкие цены: наличие компактной виртуальной операции, гибкости за счет отсутствия регулирования в качестве института сбора депозитов и денежных средств от венчурного капитала позволяет финтех-компаниям привлекать клиентов по конкурентным ценам.

Банки должны быть более инновационными со своим капиталом и сотрудничать с новыми финтех-предприятиями, полностью отделенными от основной деятельности, в форме отделенных независимых групп, капитализированных с помощью собственного капитала или участия со стороны материнской компании, укомплектованных либо способными внутренними сотрудниками, либо внешними наемными работниками, которые получают учредительные акции. Как единственный акционер, банки будут иметь контроль через совет директоров, который может правильно управлять компанией через независимых директоров и мотивацию команды учредителей. Goldman Sachs показывает инновационное применение «независимого» ответвления, сформированного внутри крупного банка. В течение двух лет он собрал \$20 млрд депозитов и андеррайтинга, \$3 млрд кредитов и теперь расширяется на международном уровне.

Только американские банки инвестировали ошеломляющие \$3,6 млрд в 56 различных финтех-стартапов [2]. И наоборот, только 7% банков выполнили самую сложную работу по созданию собственного финтех-ответвления для создания собственных решений.

Подавляющее большинство финтех-компаний выиграют от создания альянсов с традиционными банками, поскольку они стремятся к большему масштабу и прибыльности. Унаследованные банки всех размеров обеспечивают преимущества от сформированной клиентской базы, понимания нормативно-правового ландшафта и доступа к необходимому капиталу. Размещение различных «ставок fintech» помогает небольшим банкам оставаться в курсе рынка и может обеспечить дополнительный источник новых клиентов, доходов и даже экономии средств, недоступных через текущую практику ведения бизнеса.

Внедрение инновационных технологий с помощью финтех-платформ как фактор повышения качества современных финансовых услуг в Республике Беларусь. Интенсификация интеграции Республики Беларусь в мировое банковское сообщество требует стремительного развития цифровизации в банковской системе и в экономике страны в целом. Мировое

прогрессивное экономическое сообщество целенаправленно и последовательно движется к отказу от наличных денег, сокращению количества терминалов и банкоматов, переходу на безналичный денежный оборот и инновационные информационные технологии.

Денежно кредитная сфера и банковский сектор прежде всего претерпят трансформацию и, в частности:

- углубится стандартизация банковских услуг;
- исчезнет социализация деятельности банков;
- повысится унификация видов и процедур предоставления банковских услуг;

- клиентская лояльность постепенно исчезнет из банковского бизнеса;

- трансформируется организация банковского бизнеса в его современном представлении;

- существенно сократится количество банков;
- углубятся процессы глобализации;

- полный отказ от платежных карт в пользу встроенных бесконтактных технологий [3].

К середине 2019 г. в Республике Беларусь сложилась устойчивая отрицательная тенденция развития инфраструктуры обслуживания банковских платежных карт. По состоянию на 1 июля 2019 г. на 1 жителя Беларуси приходилось в среднем 1,5 шт. платежных карты, на 1 тыс. населения — 5,7 платежного терминала, тогда как в ЕЭС эти показатели в среднем составляют 4,55 шт. и более 15 шт. POS-терминалов соответственно. Таким образом, Беларусь находится в мировом тренде расширения безналичных расчетов [4].

Малые и средние банки зачастую не обладают необходимыми средствами и информационными платформами для осуществления глобальных инновационных задач, поставленных перед ними в связи с современными потребностями клиентов. Целесообразным является сотрудничество с финтех-компаниями в целях перенимания опыта и разработанных инновационных технологий.

Одним из перспективных направлений развития банковского сектора Республики Беларусь являются биометрические технологии. Согласно прогнозу данной компании на ближайшие 5 лет показатель среднегодового темпа прироста рынка биометрических технологий составит 18,6%, а прогнозируемый объем цифрового рынка к 2022 г. достигнет 40,2 млрд долл. США. Биометрические технологии позволяют гарантировать для банковского сектора, денежно-кредитной и валютной сферы страны защиту от мошеннических действий, нацеленных на хищение денежных средств, валютных ценностей, драгоценных

металлов и драгоценных камней, конфиденциальной финансовой информации [3].

Популярным среди клиентов является сервис «Голосовая биометрия», который был запущен ОАО «Приорбанк». Инновационная система считывает голос по 70 характеристикам. С момента внедрения система на позволила значительно сократить время обработки звонков в контакт-центре, повысить уровень безопасности и качество обслуживания. Вскоре данную систему переняли такие белорусские банки, как ЗАО «МТБанк» и ОАО «БПС–Сбербанк».

«Голосовая биометрия» основана на решении VoiceKey.AGENT, построенном на биометрической платформе VoiceKey.PLATFORM, которое использует для подтверждения личности человека его голос и лицо, что позволяет отказаться от PIN-кодов и паролей, повышая при этом уровень безопасности. Это наиболее эффективное сотрудничество с финтех-компанией на сегодняшний день среди белорусских банков. ЦРТ — российская компания, разработчик инновационных систем в сфере технологий синтеза и распознавания речи, анализа аудио- и видеоинформации, распознавания лиц, голосовой и мультимодальной биометрии с 1990 г.

Для регистрации в системе пользователь звонит в контакт-центр и общается с оператором. VoiceKey.AGENT создает эталон для последующего сравнения. Далее при каждом вызове вначале разговор с оператором запускается аутентификация пользователя в фоновом режиме и собираются данные голоса. Затем информация поступает в обработку на сервер и сравнивается с эталоном, хранящимся в системе. Результат проверки отображается в интерфейсе оператора контакт-центра [5].

Преимущества VoiceKey.AGENT:

позволяет упростить процесс подтверждения личности в контактном центре, за счет чего повышается лояльность клиентов;

сокращает время на аутентификацию звонящего до 50% и экономит расходы на удаленное обслуживание;

повышает безопасность за счет применения двухфакторной аутентификации;

легко масштабируется: возможна установка для контактных центров любого размера: от 10 до сотен операторов;

дает возможность настраивать права доступа; не требует дополнительного обучения сотрудников [5].

Перспективным шагом в совершенствовании качества предоставляемых финансовых услуг для

Республики Беларусь станет перенимание опыта трех компаний, создавших финтех-платформы на основе собственной базы с применением инновационной продукции:

1. За последние несколько лет Mastercard представила ряд инновационных продуктов и функций, которые повышают безопасность платежей и делают процесс оплаты более удобным. Компания запустила функцию Mastercard Identity Check, более известную как Selfy Pay. Она позволяет пользователям использовать собственные фотографии, снятые смартфоном, для аутентификации в ходе транзакций. Компания также запустила платформу Decision Intelligence, которая, согласно пресс-релизу, «использует технологию искусственного интеллекта, чтобы помочь финансовым учреждениям повысить точность согласования транзакций в реальном времени и сократить количество ошибочных отказов». Кроме того, в этом году Mastercard купила компанию NuData Security, специализирующуюся на использовании *пассивной биометрии* для выявления мошеннических транзакций. NuData создает цифровые профили пользователей с учетом того, как они набирают текст и держат мобильные устройства. Затем эти данные используются при оценке транзакций пользователя. Mastercard также выпустила карту с встроенным считывателем отпечатков пальцев. Эти функции не только повышают безопасность, но и упрощают транзакции, так как благодаря им процесс оплаты требует совершения меньшего количества действий. Если платежная система различает подлинные и мошеннические транзакции по тому, как пользователь печатает и держит смартфон, ему не потребуется вспоминать множество паролей и отвечать на контрольные вопросы каждый раз, как он совершает покупку. Чистая выручка Mastercard за первый квартал выросла 12%, а прибыль на акцию — на 16% по сравнению с предыдущим годом. Такие темпы роста выручки увеличивают привлекательность Mastercard, делая ее акции одними из лучших в финансово-технологическом секторе [6].

2. PayPal: после подключения приложения на мобильном устройстве пользователями учетная запись PayPal будет оставаться включенной. То есть в последующем для совершения покупки необходимо будет лишь нажать кнопку на сайте интернет-магазина, вводить данные банковской карты и адрес плательщика не потребуется. Программа PayPal оказалась невероятно эффективной. Согласно прошлогоднему исследованию ComScore, уровень конверсии PayPal со-

ставлял 87,5%. Второй по величине уровень конверсии для платежной системы едва дотягивает до 50%. Иными словами, девять из 10 пользователей PayPal делают покупку, после того как добавили товар в корзину на сайте. Клиенты интернет-магазинов, использующие другие способы оплаты, делают покупку только в каждом втором случае. По данным компании, в первом квартале программу установили более 53 млн пользователей, а более 5 млн продавцов приняли платежи, сделанные с ее помощью [6].

3. Индустрия платежных систем фокусировалась ранее на продажах оборудования. В основном компании, занимающиеся обработкой транзакций, должны были предлагать предпринимателям оборудование для приема платежей по картам в точках продаж. Ситуация изменилась в значительной степени благодаря действиям Square. Вначале компания пыталась облегчить процесс приема платежей по картам в небольших магазинах. Для этого она выпустила небольшое устройство, которое подключалось к iPhone или iPad и выполняло функции, требовавшие раньше громоздкого оборудования. Затем Square внедрила программное обеспечение, позволяющее продавцам быстрее обрабатывать платежи по картам, оснащенным чипами EMV-стандарта (т.е. по подавляющему большинству современных карт), а также разработала ряд платформ, учитывающих различные потребности предпринимателей, например Square (NYSE: SQ) для ритейла. Теперь компания выходит за рамки своей основной компетенции, чтобы заняться инновациями в смежных областях. Так, ее чрезвычайно успешная программа Square Capital ориентирована на выдачу микрозаймов малым и средним предприятиям, которым не всегда доступны традиционные банковские кредиты. Услуга Instant Deposit позволяет клиентам компании получать денежные средства, как только они провели карту покупателя через терминал. Обычно этот процесс занимает до трех-четырех дней, из-за чего малый бизнес зачастую испытывает проблемы с деньгами. Служба доставки еды из ресторанов Caviar теперь превратилась в мобильную платформу для заказа еды в ресторанах-подписчиках. Дополнительные услуги оказались очень прибыльными для Square. Выручка от подписки и услуг по итогам года выросла на 106%, позволив общей выручке компании увеличиться на 39% [6].

Таким образом, все три компании доказали свою способность преобразовывать финансовые услуги с помощью новых технологий. Все они

смогли добиться долгосрочного роста выручки и прибыли именно благодаря внедрению инновационных финтех-платформ.

Интеграция мелких и средних банков с финтех-компаниями. В то время как многие крупные банки инвестируют в финтех-стартапы напрямую, некоторые идут по пути участия в финтех-акселераторах, которые позволяют одновременно просматривать множество различных решений, распределяя риск. Например, Startupbootcamp FinTech NY предоставляет финансирование, наставничество и офисные помещения для 10 отобранных финтех-стартапов. Главная цель — разработка финансовых решений, которые станут успешными глобальными компаниями; участвующие банки получают доступ к новым технологиям и идеям, которые они не могут разработать самостоятельно [7].

Помимо Startupbootcamp FinTech NY, есть множество других акселераторов, в том числе финансируемых FIS и Fiserv. Компания Fiserv предлагает новый финтех-акселератор ИНВ в партнерстве с инновационным банком и при поддержке американского банка, Кросс-Ривер банком и другими партнерами.

Небольшие банки также могут объединять ресурсы через отраслевые ассоциации для построения отношений со стартапами. Например, более 200 местных банков подписали соглашение с клубом кредитования о предоставлении потребительских кредитов. Партнерство было создано и контролировалось BancAlliance, промышленной кооперативной группой, базирующейся в Мэриленде, которая разрабатывает продукты для небольших банков, объединяя их и давая им масштаб, которого они не будут иметь в одиночку [7].

В то время как некоторые отраслевые наблюдатели считают, что есть риски в партнерстве с нетрадиционными организациями (например, обмен базами данных), другие полагают, что у общественных банков мало выбора, поскольку они пытаются конкурировать с цифровыми альтернативами в расширении своей клиентской базы. По данным SNL Financial, в 1990 г. банки с активами менее \$10 млрд составляли чуть более 75% всех потребительских кредитов, но эта сумма упала до менее чем 9% рынка в 2015 г., причем крупные банки захватили большую часть этого бизнеса.

Все больше мелких банков планируют альянс fintech. Есть три вещи, на которых они должны сосредоточиться:

1. Маркетинг. Финтех-компании и их партнеры должны точно определить, как их новые от-

ношения принесут пользу не только друг другу, но и клиентам банков. Это означает разработку маркетинговых наборов для описания услуг, которые партнерство будет предоставлять клиентам, таких как быстрый доступ к банковским записям, более быстрые заявки на финансирование и почти мгновенные выплаты. Маркетинговый комплект должен также включать пресс-релизы, которые малый банк может распространять в своих местных СМИ, и календарь сообщений в социальных сетях о новых услугах [8];

2. Работа с клиентами. Финтех-фирмы должны направить команду своих лучших андеррайтеров и сотрудников по продажам в небольшие банки, ставшие их партнерами. Коллективы fintech должны прислушиваться ко всем вопросам клиентов, которые возникают у банков, и работать над их решением. Это дает финтех-компаниям возможность узнать, какие финансовые продукты могут быть наиболее востребованы, и внести любые уточнения, необходимые для увеличения их использования на местном рынке. Говорит ли большинство клиентов банка на другом языке, кроме английского? Если это так, то финансовые продукты должны быть переведены и финтех-компании должны иметь возможность соответствующим образом корректировать свои технологии [8];

3. Заполнение пропусков. Когда речь заходит о партнерстве для каждой стороны, необходимо понять бизнес другой половины и посмотреть, где они могут помочь друг другу. Финтех-компании развивают свою деятельность через партнерские отношения с компаниями, которые могут предоставлять различные услуги для малого бизнеса от бухгалтерского учета и проверки кредитоспособности до выставления счетов и разработки веб-сайтов. Эти партнерские отношения могут и должны распространяться на мелких банковских партнеров — а также на их клиентов. Между тем, небольшие банки могут сосредоточиться на местных экономических проблемах и бизнес-нишах [8].

Финансовые технологии в Республике Беларусь. Цифровой банкинг в последнее время активно проникает в жизнь белорусского общества: интернет банкинг и мобильный банкинг, мобильные платежи, криптовалюты, крауд-услуги и др. [9].

Так как проникновение интернета в Беларуси велико (74%), мобильных телефонов больше, чем жителей (11,87 млн) активность в социальных медиа также на высоком уровне (ими пользуется 40% населения), это неизбежно.

Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 2 марта 2016 г. № 108 одобрена Стратегия развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на 2016–2020 годы. Приоритетная цель Стратегии — расширение к 2021 г. взаимодействия банков, их клиентов, республиканских органов государственного управления и коммерческих организаций посредством электронных каналов коммуникаций.

Основные задачи развития цифрового банкинга на 2016–2020 годы:

создание и внедрение межбанковской системы идентификации;

внедрение API;

развитие платежных агрегаторов;

формирование системы безналичных расчетов по розничным платежам, бесконтактных технологий и рынка электронных денег;

цифровая трансформация рынка финансовых услуг;

внедрение универсальной схемы взаимодействия участников рынка финансовых услуг и др.

В Беларуси финтех представлен в банках, платежных сервисах, таких как ЕРИП или Webpay, и процессинговыми центрами. Беларусь обладает обширной экспертизой в разработке финтех-решений на аутсорс для клиентов в России, Европе и США. Некоторые компании открывают R&D-центры (центры разработки и исследований). Связано это прежде всего с наличием высококвалифицированных кадров и привлекательностью условий для резидентов ПВТ. Разработчики пытаются создавать продукты, которые будут востребованы не только на нашем рынке, но и на глобальном.

Одним из примеров превращения финансовых технологий в реальность является платежная система **Tap2Pay**, которая позволяет оплачивать покупки в интернете через браузер, мессенджер или мобильный телефон. Успешный финтех-стартап доступен уже в 180 странах мира. На платформе зарегистрировано более 2 тыс. бизнес-клиентов. Летом 2018 г. Visa признала Tap2Pay лучшим платежным сервисом для электронной коммерции [10].

Также можно отметить приложение **Multy** — это блокчейн-кошелек с открытым исходным кодом, который позволяет каждому человеку безопасно хранить, анализировать, передавать и обменивать любые токенизированные ценности с использованием любого устройства.

Также в качестве примера удачной реализации финтех проекта можно привести стартап

PingFin, который стал победителем Imaguru FinTech Hackathon 2016.

ЗАО «БСБ Банк» организовал возможность доступа к своим информационным системам посредством API. Благодаря BSB WebAPI юридические лица в режиме реального времени могут получать выписки по счету, информацию об остатке по счету, а также просматривать статусы отправленных запросов в банк [11].

Появились и новые мобильные приложения, качественно отличающиеся от обычных банковских приложений: — INSYNC.BY — приложение от ЗАО «Альфа-Банк». С его помощью можно стать клиентом банка, открыть счет и заказать бесплатную премиальную карточку без посещения отделения банка, а также обменять валюту. Удобство использования: все любимые счета, платежи и переводы на главном экране. Совершение операций или просмотр истории транзакций возможны с помощью привычного жеста «Drag and drop».

Икс-карта — это банковская карточка и мобильное приложение. Они объединили преимущества всех карт ЗАО «МТБанк» от MasterCard; DENEGRAM от ЗАО «МТБанк» — мобильное приложение, с помощью которого клиенты белорусских банков могут отправлять и получать деньги на карточки. Приложение привязано к телефонной книге пользователя. Пользователь выбирает контакт из списка или вводит номер телефона и, нажав три кнопки, одалживает, возвращает, дарит деньги или просит в долг.

Появились и новые услуги. Так, ОАО «Банк БелВЭБ» предложило своим клиентам онлайн-кредит «Клікні гроші», ОАО «АСБ Беларусбанк» запустило интернет-облигации, которые можно приобрести не выходя из дома.

Белорусская компания Softclub занимается разработкой мобильных приложений для банковского сектора, автоматизирует банковские процессы, решает сложные интеграционные задачи и сопровождает программные продукты. Благодаря высокому профессионализму сотрудников, современным решениям и эффективному менеджменту компания заняла лидирующие позиции на белорусском рынке и завоевала авторитет и доверие среди зарубежных заказчиков и партнеров. Обслуживает 24 из 27 банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, действующих в Республике Беларусь [12].

Подводя итог, выделим **перспективы и преимущества развития интеграции малых и средних банков с финтех-компаниями в Республике Беларусь:**

малые и средние банки всегда будут оставаться в курсе изменений рынка;

обеспечение для малых и средних банков дополнительного источника доходов от новых клиентов, привлеченных благодаря перспективному и современному опыту финтех-компаний;

сокращение затрат на бэк-офис и улучшение обработки кредитов;

увеличение рабочих мест и применение высокотехнологичного инновационного оборудования для исследований и разработок инновационных технологий;

обеспечение привлекательного инвестиционного климата для привлечения капиталов иностранных инвесторов;

активизация разработки облачных технологий для обеспечения безопасности данных;

развитие мобильного банкинга, лидирующего на мировом рынке;

оснащение платежной системы Республики Беларусь инновационными технологиями;

обеспечение мощной протекционистской политики со стороны государства развития цифровых и биометрических технологий посредством кредитной, финансовой и страховой поддержки, льготирование процентных ставок по кредитам;

развитие Парка высоких технологий и свободных экономических зон;

государственная поддержка цифровых трансформаций и передовых технологии, таких как «блокчейн» и биометрия;

технологические достижения позволяют малым и средним банкам оперировать на глобальном рынке несмотря на то, что физически они могут находиться в одной лишь стране, что способствует росту конкуренции среди банков, которые не достигли подобной стадии развития технологий.

Таким образом, успех цифровой трансформации белорусского банковского сектора в ближайшие годы будет зависеть от того, смогут ли банки стать открытыми для сотрудничества с финтех-компаниями и использовать возможности, которые открываются благодаря быстрому переходу клиентов на обслуживание с помощью смартфонов. Необходимо отметить, что только незначительный перечень операций белорусских банков реализован с помощью смартфона, а в цифровом банке практически все операции и услуги нужно осуществлять с помощью смартфона или планшета. Современные цифровые банки, как правило, отказываются от универсальных мобильных операторов и создают собственные. Долгосрочный коммерческий интерес — доступ с помощью

управления мобильным оператором к полной информации о клиенте, включая его геолокацию, посещения сайтов, структуру потребления мобильного трафика и т. д. Невозможно продолжить конкурентную борьбу за клиентов и ресурсы, если не трансформировать организацию работы и избежать внедрения инноваций в банковский бизнес.

Цифровая реальность еще не стала естественной средой для белорусских банков, вместе с тем интеграция малых и средних банков с финтех-компаниями будет соответствовать не только потребностям банков и экономики в целом, но и новым ожиданиям клиентов. Внешние вызовы и шоки, оказывающие существенное влияние на малую открытую экономику Республики Беларусь, также вынуждают банки страны переходить на цифровизацию. Инновационные технологии создадут предпосылки для укрепления доверия к национальной валюте со стороны всех контрагентов как резидентов, так и нерезидентов. Высокие валютные, политические, санкционные риски, риски сговора и дефолта вызывают насущную необходимость беспрепятственной конвертации валют и обеспечение надежности транзакций между странами. Интеграция малых и средних банков с финтех-компаниями в банковской системе Республики Беларусь будет способствовать привлечению средств нерезидентов, расширению ресурсной базы банков, наращиванию объема кредитных программ, снижению банковских рисков, что является ключевым шагом к укреплению доверия к белорусскому рублю и ускорению темпов экономического роста.

Литература

1. What is fintech? A quick definition [Electronic resource]: builtin. — London, 2019. — Mode of access : <https://builtin.com/fintech>. — Date of access : 30.09.2019.
2. Fintech and Banks: How Can the Banking Industry Respond to the Threat of Disruption? [Electronic resource]: REVENUE&GROWTH. — London, 2019. — Mode of access : <https://www.toptal.com/finance/investment-banking-freelancer/fintech-and-banks>. — Date of access : 30.09.2019.
3. Винокуров, А. В. Биометрические системы идентификации в кредитных организациях как инструмент противодействия мошенничеству / А. В. Винокуров // Финансы и кредит. — 2016. — № 21. — С. 15–23.
4. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Национальный банк Республики Беларусь. — Режим доступа : www.nbrb.by. — Дата доступа : 12.07.2019.
5. Официальный сайт ЗАО «Приорбанк» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.priorbank.by/golosoavaa-biometria>. — Дата доступа : 04.09.2019.
6. How Small Banks Can Partner with Fintech Firms [Electronic resource]: THE FINANCIAL BRAND. — London, 2019. — Mode of access : <https://thefinancialbrand.com/58829/small-community-banking-partnership-fintech/>. — Date of access : 30.09.2019.
7. Лидеры Финтеха: три лучших акции финансово-технического сектора [Электронный ресурс]: IHODI. — Москва, 2019. — Режим доступа : <https://ru.ihodl.com/investment/2017-07-25/lidery-finteha-tri-luchshih-akcii-finansovo-tehnologicheskogo-sektora/>. — Дата доступа : 29.09.2019.
8. 3 Ways Small Banks Can Collaborate With Fintech [Electronic resource]: FINANCE MAGNATES. — London, 2019. — Mode of access : <https://www.financemagnates.com/fintech/bloggers/3-ways-small-banks-can-collaborate-fintech/>. — Date of access : 30.09.2019.
9. T&C [Электронный ресурс]: Техника и коммуникации (T&C) — Международные выставки в Беларуси. — Минск, 2019. — Режим доступа : <https://tc.by/exhibitions/tibo2017/PlanTIBO2017/FinTech/>. — Дата доступа : 29.09.2019.
10. Bel.biz [Электронный ресурс]: Центр деловых коммуникаций БЕЛБИЗ. — Минск, 2019. — Режим доступа : <https://bel.biz/news/tap2pay-accelerator-huge-thing-santander-bank/>. — Дата доступа : 29.09.2019.
11. Стратегия развития цифрового банкинга на 2016–2020 годы: начало реализации [Электронный ресурс]: Банковский вестник. — Режим доступа : <https://www.nbrb.by/bv/articles/10392.pdf>. — Дата доступа : 29.09.2019.
12. О компании [Электронный ресурс]: Softclub. — Минск, 2019. — Режим доступа : <https://www.softclub.by/company/about/>. — Дата доступа : 29.09.2019.

Взаимодействие малых и средних банков с финансово-технологическими компаниями

Доронкевич Андрей Викторович,

*Председатель правления ЗАО «БТА Банк»
(г. Минск, Беларусь)*

Цифровые технологии стремительно врываются во все сферы жизни общества, а управление бизнес-процессами получает дополнительный импульс в виде обязательной автоматизации. Новый виток эволюции финансовой индустрии ведет к цифровизации, взаимопроникновению банковских продуктов, услуг, маркетинга и продаж, клиентского обслуживания и операционных процессов в цифровую среду.

Digital technologies are rapidly breaking into all spheres of society, and business process management receives an additional impetus in the form of mandatory automation. A new round of evolution of the financial industry leads to digitalization, interpenetration of banking products, services, marketing and sales, customer service and operational processes in the digital environment.

Основное назначение банка вчерашнего дня для клиента — это наличие отделения в пешей доступности, где можно получить стандартные банковские услуги. Банк сегодняшнего дня — это онлайн-доступ к банковским продуктам и услугам круглосуточно 7 дней в неделю с любого устройства. А банк будущего — это предвосхищение ожиданий клиента и предоставление ему современных услуг.

В последние годы стартапы с высоким технологическим потенциалом ворвались в финансовый сектор и использовали разницу между новыми требованиями клиентов и устаревшими услугами, предлагаемыми традиционными банками, где они чрезмерно обременены ограничениями отраслевого регулирования, а также их структуры и корпоративной культуры.

Эти новые конкуренты, известные как компании FinTech, разделяют цепочки добавленной стоимости банков, специализируясь на своих различных компонентах, таких как платежи, обмен валюты, кредитование, доступ к рынкам капитала, финансовые консультационные услуги и т.д.

Задуманные вокруг новых технологий, компании FinTech, как правило, очень гибкие, умелые при быстром внедрении изменений и, как правило, имеют низкую стоимость структуры. В большинстве случаев они также демонстрируют

резко переопределенные бизнес-модели, которые сильно нарушают традиционные парадигмы. Например, это относится к финансовым платформам с обратным вложением и виртуальным валютам, которые могут полностью сократить банковское посредничество.

Быстрое развитие новых технологий одновременно со снижением барьеров для входа на рынок финансовых услуг стимулирует быстрое рождение новых бизнес-моделей и появление новых игроков. В совокупности эти факторы могут оказаться более разрушительными, нежели предыдущие изменения в банковской отрасли. Ключевые проблемы сегодня в сфере финансовых технологий заключаются в том, что банки теряют статус монополистов в части оказания традиционных (платежных и иных) услуг, снижается маржинальность банковских услуг, на финансовый рынок выходят нефинансовые организации, а сами банки стремятся сотрудничать с технологическими компаниями и стартапами. Таким образом, на фоне возрастающей конкуренции со стороны FinTech-стартапов банкам приходится менять бизнес-модели, что с течением времени становится все сложнее и дороже.

В этой связи традиционные банки, которые совершают операции с цифровым банковским переводом, претерпевают трансформацию, которая

Таблица 1. Сравнение традиционного и цифрового банкинга

Традиционный банк	Цифровой банк
Весь опыт и знания о клиенте сконцентрированы в определенной точке обслуживания, филиале банка	Центром сосредоточения знаний о клиенте и клиентского опыта является сам клиент
Филиал или офис банка является точкой начала взаимодействия с клиентом	Клиент сам выбирает, как ему удобнее начать взаимодействие с банком, чтобы начать общение, не обязательно приходить в офис
Расстояние до филиала имеет значение, клиент должен иметь возможность физически добраться туда	Клиент может находиться физически где угодно, расстояние до офиса банка не имеет значения
Цифровые сервисы являются продолжением сервисов филиала, где обслуживается клиент	Цифровые сервисы находятся в центре модели обслуживания клиента независимо от филиала
Продукты и сервисы стандартизированы	Продукты и сервисы подгоняются под потребности клиента
Знания о клиенте и опыт обслуживания могут быть разными в зависимости от канала обслуживания	Одноканальность, опыт и знания о клиенте аккумулируются в одной точке, независимо от канала обслуживания

Источник: разработка автора на основе [1]

позволяет им позиционировать себя в новой экосистеме. Это цифровое преобразование зависит от набора обстоятельств, с которых начинается каждое учреждение, хотя очевидно, что существует несколько фаз в зависимости от уровня зрелости.

Сравнение традиционного и цифрового банкинга приведено в табл. 1.

Учитывая, что объем инвестиций в FinTech постоянно растет (рис. 1), он представляет для классических банков прямую конкурентную угрозу. Однако, поскольку ситуация постоянно меняется, оценить ее материально довольно сложно. Согласно оценкам, в ближайшее десятилетие под риск попадает от 10–40% до 20–60% прибылей банков от розничного бизнеса.



Рисунок 1. Глобальные инвестиции в компании FinTech, млрд долл. США

Источник: [6]

В обзоре VCG, посвященном корпоративному банковскому обслуживанию 2017 г., который оценил взгляды руководителей корпоративных банковских операций на цифровую обработку, подавляющее большинство респондентов (86%) отметили, что цифровая система изменит конкурентный ландшафт, так и экономику бизнеса. Однако менее половины (43%) заявили, что они имеют четкую цифровую стратегию.

В 2017 г. VCG провела сравнительный анализ эффективности в корпоративном банковском бизнесе (Corporate Banking Performance Benchmarking), в котором оценивались показатели примерно 200 подразделений корпоративного банкинга, предоставляющих услуги малым, средним и крупным компаниям. Этот анализ показал, что у значительной части банков снижается прибыль, особенно в сегментах среднего и крупного бизнеса.

По итогам исследования выяснилось, что размеры прибыли сокращаются в целом у 45% подразделений корпоративного банковского обслуживания по всему миру, хотя показатели и были различными в зависимости от конкретных регионов (рис. 2). В Западной Европе о снижении прибыли сообщили 57% подразделений корпоративного банковского обслуживания, в то время как в Северной Америке этот показатель составил 38%.

Разница в рентабельности, показанная в обзоре, отражает различные темпы роста в регионах — в Западной Европе темпы роста все еще сравнительно низкие, в то время как в Северной Америке они ускоряются, а потери по кредитам упали ниже исторических средних. Корпоративные банки на развивающихся рынках были более равномерно распределены между теми, чья



Рисунок 2. Доходность корпоративных банков

Источник: [12]

прибыль улучшает прибыль, и теми, чья прибыль снижается.

Для сравнения: предыдущее исследование эффективности банковского обслуживания BCG, охватывающее 2013–2015 гг., показало, что прибыль улучшается в более высокой доле корпоративных банковских подразделений в Западной Европе по сравнению с Северной Америкой.

Более того, согласно опросу, почти половина отделений банковского сектора получила доход от капитала, который был ниже уровня барьеров, хотя они действовали в основном в доброкачественной макроэкономической среде. Очевидно, что в разных регионах проблема была особенно сложной для крупных корпоративных подразделений.

Больше всего FinTech-стартапы распространены в Азии, в первую очередь в Китае и Индии. В азиатском регионе люди из-за бедности исторически мало пользовались услугами традиционных банков. Благодаря доступности смартфонов и росту благосостояния у людей появляется необходимость в финансовых сервисах, и они выбирают более удобные решения от FinTech-стартапов, что наглядно отражено на рис. 3.

Следует отметить, что отличительной чертой малого и среднего цифрового банка является то,



Рисунок 3. Доля населения, которое использует FinTech-сервисы

Источник: statista.com

что он должен развиваться со скоростью происходящих вокруг изменений. По мнению экспертов, в банковском секторе цифровая трансформация будет проходить в пять основных этапов:

1-й этап. Появление Digital-каналов: сети банкоматов, интернет-банк, мобильный банк, чат-боты.

2-й этап. Появление Digital-продуктов: Big Data, бесконтактные платежи, виртуальные карты, искусственный интеллект, машинное обучение, с помощью передового софта которых создаются продукты E2E (end to end), призванные круглосуточно удовлетворять финансовые запросы клиентов.

3-й этап. Создание полного цикла цифрового обслуживания, позволяющего банкам становиться глобальными.

4-й этап. Создание Digital Brain. «Цифровой мозг» непрерывно в автоматическом режиме изучает данные во всех бизнес-сегментах, отделах, продуктовых линиях и услугах, что дает более высокое познание своих возможностей.

5-й этап. Создание «цифровой ДНК» — новой системы координат для принятия стратегических решений в течение всего жизненного цикла банка.

Степень и качество цифровой трансформации банковского сектора различается по странам. Наи-

Таблица 2. Ведущие цифровые банки мира по размеру клиентской базы

Банк	Материнская компания	Страна	Количество клиентов, млн
ING Diba	ING Group	Германия	8,5
Capital One 360	Capital One Financial	США	7,8
USAA Bank	USAA	США	7
FNBO Direct	First National of Nebraska	США	6
Rakuten Bank	Rakuten	Япония	5
Tinkoff Bank	-	Россия	5
TIAA Direct	TIAACREF Trust Company	США	3,9
Discover Bank	Discover Financial Services	США	3,5
Alior Bank	-	Польша	3
DKB AG	-	Германия	3

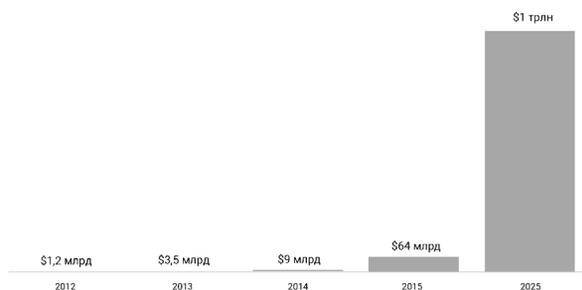


Рисунок 4. Динамика рынка p2p-кредитование

Источник: statista.com

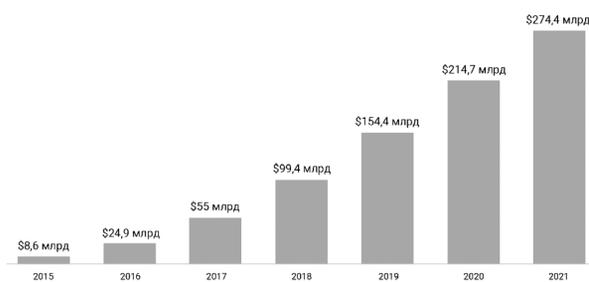


Рисунок 5. Объем мобильных платежей в США

Источник: statista.com

более важным является изучение опыта стран, которые в наибольшей степени продвинулись с точки зрения цифровой трансформации. О лидерстве США в цифровой трансформации банковского сектора свидетельствуют и данные о ведущих цифровых банках мира по размеру клиентской базы (табл. 2).

Как видно из табл. 2, 5 из 10 крупнейших банков данного типа — американские банки. При этом следует отметить, что применяются все технологии, которые прямо или косвенно влияют на финансы: от мобильных платежей и краудфандинга до альтернативы межбанковским переводам и криптовалют (например, p2p-кредитование, платежные сервисы и роботы, которые управляют деньгами).

P2P-кредитование — это кредитование, при котором один человек берет кредит у другого человека без участия банка. Процентные ставки в таких сервисах ниже, а получить заём проще. Динамика роста данного рынка отражена на рис. 4.

Лидеры p2p-кредитования в мире — китайский сервис мобильного кредитования Qudian, основанный в 2014 г., и американский сервис LendingClub, основанный в 2007 г. Qudian занимает примерно 12,5 % рынка p2p-кредитования в Китае. В ходе IPO в октябре 2017 г. компания разместила акции на NYSE и привлекла 900 млн долл. США. LendingClub занимает 45 % рынка p2p-кредитования в США.

Платежные сервисы занимают второе место по величине в FinTech. В нем работает 21 из 100 крупнейших компаний. По данным Statista, объем мобильных платежей во всем мире вырастет с 620 млрд долл. США в 2016 г. до 1 трлн долл. США к 2020 г. При этом в США объем мобильных электронных платежей до 2021 г. будет расти примерно по 60 % в год (рис. 5).

Лидер сегмента в мире — американский PayPal, основанный в 1998 г., позволяет использовать счет для оплаты товаров и услуг, а также для перевода

денег. За прошедший год акции компании выросли на 89 %.

Китайский рынок растет динамичнее. Согласно оценкам iResearch, объем мобильных платежей в Китае достигнет 200 млрд долл. США уже к концу 2019 года. Лидером в данном сегменте в Китае является Ant Financial, который владеет платежной системой Alipay, основанной в 2004 г., и принадлежит холдингу Alibaba. В структуру Ant Financial входит платежная система Alipay, на долю которой приходится 55 % мобильных платежей в Китае.

FinTech-компании ускоряют изменения и инновации и оказывают существенное конкурентное давление на банки. В то же время цифровизация может стать ключом к повышению доходности малых и средних банков. Для малых и средних банков можно выделить три наиболее эффективных основных направления цифровой трансформации: во-первых, цифровизация всего взаимодействия клиента и банка, связанного с получением финансирования (сокращение количества дней до выдачи, сокращение частоты взаимодействия с клиентом банка), процедур онбординга и KYC (Know Your Client). Они принесут малым и средним банкам выгоду как с точки зрения удовлетворенности клиентов, так и с точки зрения затрат на внутренние процессы;

во-вторых, использование цифровых инструментов для поддержки продаж, таких как удаленный интерфейс клиентского менеджера, динамическое ценообразование (использование всех доступных данных о клиенте и используемых им продуктах), использование искусственного интеллекта для цифровизации рутинных операций мидл- и бэк-офиса, автоматизированный мониторинг кредитного портфеля на основе риск-сигналов, собираемых как в контуре малых и средних банков, так и с рынка, а также ряд других инструментов;

в-третьих, данные и аналитика. Банки, по максимуму использующие возможности анализа

больших данных, получают уникальные конкурентные преимущества, как во взаимодействии со своим клиентом, так и в плане возможностей повышения внутренней эффективности. Для этого необходима выстроенная система управления данными, а также адаптированная к новым требованиям ИТ-архитектура. При этом важно пользоваться возможностями партнерства с компаниями, обладающими масштабными клиентскими базами, например, с телеком-операторами, крупными розничными сетями.

Следует отметить, что у каждого малого и среднего банка свой уникальный путь цифровой трансформации с присущими каждой организации сложностями.

Резюмируя, отметим, что корпоративные клиенты быстро оцифровывают свои операции и способы работы, и они ожидают взаимодействия с банками соответственно. Мощные новые цифровые инструменты постоянно появляются — думают робототехника, большие данные, AI и blockchain, но только предприятия с цифровой поддержкой могут использовать их. Оцифровка создает собственный импульс: чем больше оцифровка начинает разрушать традиционную банковскую цепочку создания стоимости, тем больше точек атаки появляется для новых игроков и новых бизнес-моделей. Специалисты ожидают, что в течение следующих пяти лет эти новые цифровые платформы и каналы позволят привлечь малым и средним банкам 30% традиционных доходов крупных банков.

Литература

1. Вестерман, Дж. Девять основ цифровой трансформации / Дж. Вестерман, Д. Боннэ, Э. Макафи [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://tops.ru/blog/9_osnov_digital_transformacii/. — Дата доступа : 01.10.2019

2. Головенчик, Г.Г. Цифровая экономика как новый этап глобализации / Г.Г. Головенчик // Цифровая трансформация. — 2018. — № 1 (2). — С. 26–36.

3. Жигас, М.Г. Современные тенденции использования цифровых технологий в банковской сфере / М.Г. Жигас, С.Н. Кузьмина // Евроазиатское сотрудничество: Материалы междунар. науч.-практ. конф. — Иркутск, 2017. — С. 77–86.

4. Капустин, А. Цифровой банк с человеческим лицом / А. Капустин [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.banki.ru/news/columnists/?id=10117940>. — Дата доступа : 01.10.2019

5. Колобов, А.А. Банковский сектор на пути к цифровой трансформации / А.А. Колобов // Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://interactiveplus.ru/earticles/535/Action535469707.pdf>. — Дата доступа : 01.10.2019.

6. Инвестировать в бизнес будущего: финтех [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://blog.tezis.io/investirovat-v-biznes-budushchego-fintekh>. — Дата доступа : 01.10.2019.

7. Лобас, А. Стратегии современного банка в эпоху цифровых сервисов / А. Лобас // Bankir.ru [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://bankir.ru/publikacii/20170912/strategiyasovremennogobankavepokhutsifrovokhservisov10009171/>. — Дата доступа : 01.10.2019.

8. Титаренко, Е. ВТБ: по пути с blockchain и big data / Е. Титаренко [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.comnews.ru/digitaleconomy/content/109881>. — Дата доступа : 01.10.2019.

9. Digital China 2020: An action plan for Chinese enterprises [Electronic resource] — Mode of access : https://www.accenture.com/t20160905T021124_w_/cnen/acnmedia/PDF29/accentureinsightDigitalChina2020EN.pdf. — Date of access : 01.10.2019

10. Digital Transformation — How to Become Digital Leader [Electronic resource]. — Mode of access : http://www.adlittle.com/downloads/tx_adlreports/ADL_HowtoBecomeDigitalLeader_02.pdf. — Date of access : 01.10.2019.

11. Evoy, S. Bank to the future: Finding the right path to digital transformation / S. Evoy, K. Richards [Electronic resource]. — Mode of access : <https://www.pwc.com/us/en/financialservices/publications/assets/pwcfswwhitepaperdigitalbanktransformation.pdf>. — Date of access : 01.10.2019.

12. Rieker, F. Embracing Digital Transformation: The Future Of Banking Embracing Digital Transformation: The Future Of Banking / F. Rieker [Electronic resource]. — Mode of access : <http://www.digitalistmag.com/customerexperience/2018/02/21/embracingdigitaltransformationfutureofbanking05880240>. — Date of access : 01.10.2019.

Взаимодействие банков и интернет-площадок взаимного кредитования как способ выживания в конкурентной среде

Дудкин Александр Борисович,

*советник, ЗАО «БСБ Банк»,
старший преподаватель кафедры бизнес-администрирования,
Институт бизнеса БГУ (г. Минск, Беларусь)*

Исследуются возможности организации взаимовыгодного сотрудничества белорусских банков и интернет-площадок взаимного кредитования (p2p-кредитования), которое может стать одним из способов выживания финансовых организаций в конкурентной среде. Проанализирован мировой опыт создания интернет-площадок взаимного кредитования, а также представлены используемые мировыми банками модели сотрудничества с интернет-площадками.

Исследованы динамика развития белорусского рынка взаимного кредитования, бизнес-модель и результаты деятельности первой и единственной в республике интернет-площадки взаимного кредитования «Кубышка». Проанализированы причины медленного роста небанковского сектора финансового рынка республики, в том числе рынка взаимного кредитования, а также причины, препятствующие развитию сотрудничества банков и интернет-площадок. Описаны преимущества, получаемые банками и интернет-площадками от взаимодействия.

This article explores the possibility of mutually beneficial cooperation between Belorussian banks and Internet platforms of mutual lending (p2p lending), which can potentially become one of the ways of survival of financial institutions in a competitive environment. The article analyzes the world experience of creating Internet platforms for mutual lending, as well as the models of cooperation with Internet platforms used by world banks.

The dynamic of the Belorussian market of mutual crediting development, business model and results of activity of the first and only in the Republic Internet platform of mutual crediting «Kubysbka» are discussed. The reasons for the slow development of the non-banking sector of the financial market of the Republic, including the mutual lending market, as well as the reasons restraining the development of cooperation between banks and Internet platforms are analyzed. The advantages of cooperation between banks and Internet platforms are also investigated in the article.

Введение. Созданный в Республике Беларусь финансовый рынок характеризуется все возрастающей конкуренцией между участниками рынка: между банками, между банками и участниками небанковского сектора (лизинговыми компаниями, форекс-компаниями, страховыми организациями, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, микрофинансовыми организациями и проч.).

Национальным банком и Правительством такая конкуренция всячески поощряется. Активизация конкуренции на финансовом рынке является одной из шести стратегических задач, продекларированных в Стратегии развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года, утверж-

денной совместным постановлением Совета Министров и Национального банка от 28 марта 2017 г. № 229/6 (далее — Стратегия развития финансового рынка) [7].

Конкуренция и борьба за клиентов. В условиях обостряющейся внутри- и межотраслевой конкуренции проблема сохранения (удержания) действующих и привлечения новых клиентов как основы и залога успешности банковского бизнеса в ближайшем будущем, а возможно и выживания в перспективе стоит перед белорусскими банками как никогда остро.

Борьба за каждого клиента создает предпосылки для пересмотра традиционных подходов, применявшихся банками в течение длительного

времени. Сегодня банки готовы идти на беспрецедентные уступки: создание программ лояльности, введение особых режимов обслуживания, снижение тарифов комиссионного вознаграждения по посредническим операциям и процентных ставок по кредитным операциям, увеличение процентных ставок по банковским вкладам (депозитам), сокращение маржинального дохода при проведении валютно-обменных операций, создание клиентских клубов и бизнес-сообществ и т.д.

В ряду подобных мер особо следует выделить кросс-продажи банками услуг небанковских организаций. Для современного клиента, кроме прямого снижения стоимости, важнейшими ценностями при получении услуг являются время, простота и комфорт. Такие приоритеты, с одной стороны (когда это возможно), побуждают клиента к отказу от физического присутствия в банке, чем стимулируют развитие дистанционных сервисов.

С другой стороны, такие ценности мотивируют клиента к получению комплекса различных услуг в одной точке продаж; при этом клиенту не важно, требуют ли получаемые им услуги банковской лицензии (являются ли такие операции банковскими) или нет. Многие крупные мировые банки давно осознали необходимость и перспективность интеграции банковского бизнеса с другими участниками рынка. Самым ярким примером такой интеграции может служить совместный проект ПАО «Сбербанк России» с сетью McDonald's по открытию в нескольких российских регионах совместных отделений. Создание единого клиентского потока позволит обоим участникам проекта укрепить свое положение на рынке.

Еще один аспект поведения современного клиента заключается в выборе им сервисов, при которых имеется возможность избежать посредников с их громоздкими процедурами принятия управленческих решений в пользу прямого контактирования с другими клиентами. Именно это стало причиной широкой популярности у клиентов сервисов взаимного оказания услуг и выполнения работ (youdo.com, profi.ru).

Интернет-площадки как альтернатива банкам. Однако еще более стремительные темпы развития демонстрируют сервисы в финансовой сфере, а именно интернет-площадки взаимного или равноправного кредитования (p2p-кредитования) [8].

Взаимодействие между физическими лицами по взаимному предоставлению займов является инновационной цифровой технологией в сфере финансов (финтех-проектом), которая реали-

зуется с использованием современных инструментов финансирования (сервисов, интернет-площадок) в глобальной сети Интернет, дистанционно, в режиме онлайн и полностью коррелирует с трендом цифровой трансформации всех секторов мировой экономики [4].

Крупнейшие мировые интернет-площадки (Zopa (Великобритания), Prosper (США), Lending Club (США), Lufax (Китай) и др.) в последние годы стали серьезной альтернативой банкам. Они декларируют, что, строя свой бизнес на честности, прозрачности и доверии к клиентам, предоставляют им доступ к альтернативным простым качественным продуктам и инструментам, помогают управлять своими личными финансами без стресса и неоправданного риска. Именно благодаря этому такие интернет-площадки демонстрируют небывалые темпы роста портфелей и прибыли.

Так, например, Zopa (Zone of Possible Agreement) — первая в мире интернет-площадка взаимного кредитования, созданная в 2005 г., за 14 лет своей деятельности создала крупнейшую клиентскую базу: только заемщиками на интернет-площадке стали полмиллиона человек, которым было выдано более 4 млрд фунтов стерлингов. Суммарный доход инвесторов (займодавцев) в виде процентов по выданным займам составил 250 млн фунтов стерлингов [5].

Белорусский рынок взаимного кредитования. Несмотря на то, что активное развитие небанковского сектора финансового рынка, к которому бесспорно можно отнести и интернет-площадки взаимного кредитования, предусмотрено Стратегией развития финансового рынка, белорусский рынок взаимного кредитования все еще находится в стадии становления.

До настоящего времени вопрос предоставления займов между физическими лицами в белорусском законодательстве не урегулирован должным образом [2]. Поэтому Национальным банком организована работа по подготовке проекта Указа, регулирующего деятельность подобных сервисов в Республике Беларусь.

Кроме решения вопросов качества, быстроты и удобства в управлении личными финансами, повышением доступности финансовых услуг для клиентов — физических лиц (заемщиков и займодавцев) развитие взаимного кредитования позволит полностью легализовать рынок заимствований между физическими лицами, обеспечить надлежащий контроль государства за этим рынком, а также увеличить поступления в бюджет

за счет включения в налогооблагаемую базу соответствующих доходов физических лиц.

Бизнес-модель и результаты работы интернет-площадки «Кубышка». Сегодня белорусский рынок взаимного кредитования представлен единственным игроком — интернет-площадкой «Кубышка», созданной ООО «Финансово-аналитическое бюро» [3]. Деятельность интернет-площадки «Кубышка» была начата в декабре 2016 г. Национальный банк как основной регулятор финансового рынка страны был своевременно проинформирован компанией-организатором о начале деятельности и используемой бизнес-модели, которая предполагает функционирование интернет-площадки в режиме онлайн, на интернет-ресурсе www.kubyshka.by [6].

За период с начала деятельности посредством интернет-площадки выдано более 1500 займов на сумму порядка 1 млн руб. в эквиваленте. В качестве пользователей интернет-площадки зарегистрировано около тысячи физических лиц (заемщиков и займодавцев).

Согласно бизнес-модели регистрация пользователей-заемщиков осуществляется после подписания ими в присутствии представителя компании-организатора договора присоединения о займе, пользовательского соглашения и согласия на проверку данных в Кредитном регистре. Регистрация пользователей-займодавцев осуществляется дистанционно.

Условия сделок займа (сумма, срок, процентная ставка, валюта займа) определяются заемщиками при формировании заявок. При намерении кредитора выдать заем он акцептует заявку, а позднее и перечисляет деньги.

Несмотря на то, что компания-организатор (интернет-площадка) не является стороной по сделке и не несет рисков невозврата средств, она возложила на себя обязанности по оценке платежеспособности заемщиков и поручителей (при их наличии), присвоению кредитного рейтинга и установлению персонального кредитного лимита, а также по оказанию помощи при возникновении дефолтов (фактов просрочки). В частности, разбирательство споров между заемщиками и займодавцами осуществляется в Третейском суде, созданном при ООО «Финансово-аналитическое бюро» и зарегистрированном в установленном порядке.

Расчеты между пользователями по выдаче и погашению займов и уплате процентов осуществляются дистанционно, путем перевода денежных средств между платежными карточками пользователей, с использованием

размещенного на интернет-площадке так называемого «виртуального терминала» банка-партнера, которым является ОАО «Белгазпромбанк». На сегодняшний день это единственная функция, выполняемая банком-партнером для интернет-площадки.

Модели сотрудничества мировых банков с интернет-площадками. Понимая необходимость сохранения в составе своих клиентов пользователей интернет-площадок p2p-кредитования, крупные мировые банки разработали разнообразные программы сотрудничества. Так, например, Morgan Stanley, Citygroup и Wells Fargo через свои дочерние венчурные структуры инвестируют в Lending Club, JPMorgan Chase инвестирует в Prosper, Goldman Sachs также создал публичную небанковскую компанию — Goldman Sachs BDC.

Другие банки выбрали иные направления взаимодействия с интернет-площадками, среди которых наиболее распространенными стали: агентская модель, кобрендинговая программа, программа со-финансирования.

Агентская модель взаимодействия предполагает, что банк выступает агентом, который приводит своих клиентов, которым по тем или иным причинам было отказано в банковском кредитовании, на интернет-площадку для получения альтернативной возможности финансирования. Банк получает дополнительное комиссионное вознаграждение при минимуме затрат на обслуживание клиентов и без рисков финансирования. Интернет-площадка получает клиентов без существенных затрат на привлечение, ограничиваясь выплатой банку комиссионного вознаграждения. Все транзакционные доходы по обслуживанию клиента также остаются на стороне банка.

Кобрендинговая программа предполагает, что банк не только выступает поставщиком клиентов — потенциальных заемщиков, но и распространяет информацию о возможности размещения свободных средств среди клиентов — инвесторов (займодавцев). Для этого банки, как правило, проводят аккредитацию рисков (скоринговую) модели интернет-площадки в силу возникновения определенных репутационных рисков для банка и для обеспечения уверенности клиентов — инвесторов.

Со-финансирование предполагает выделение банком определенного объема свободных средств для участия в качестве кредитора (займодавца) в проектах, финансируемых интернет-площадкой [1].

Варианты взаимодействия белорусских банков и интернет-площадок. С учетом мирового опыта самым эффективным вариантом взаимовыгодного сотрудничества видится организация банками кросс-продаж услуг интернет-площадок.

Потребителями кросс-услуг могут и должны стать клиенты — физические лица, которые потенциально способны покинуть банк и банковскую систему в целом. Это, например, физические лица, чьи потребности в кредитных ресурсах по тем или иным причинам не были и не могут быть удовлетворены банком (так называемые «несостоявшиеся кредитополучатели»), лица, которые ради получения финансовой поддержки готовы обращаться к участникам теневого рынка заимствований.

Другой не менее важной группой потребителей кросс-услуг должны стать физические лица, не удовлетворенные доходностью по банковским вкладам (депозитам) (так называемые «уходящие вкладчики»), имеющие намерение закрыть счета и вывести денежные средства из национального оборота.

Сохранение тех и других клиентов в зоне легальной экономики представляется задачей государственной важности.

Такие же кросс-услуги банк мог бы предлагать и другим клиентам — физическим лицам: например, при оформлении платежной карточки в качестве бонуса клиенту может быть представлен альтернативный небанковский сервис, позволяющий ему стать пользователем интернет-площадки в качестве займодавца или заемщика (в зависимости от потребности в денежных средствах либо наличия свободных средств).

В результате физическое лицо должно стать одновременно клиентом банка-партнера и интернет-площадки. Банк эффективно и с минимальными для себя рисками решает проблему сохранения и приумножения своей клиентской базы, повышает лояльность клиентов.

В рамках такого взаимодействия и с учетом выстроенных бизнес-процессов банку и интернет-площадке целесообразно проработать вопросы использования территориальной сети точек продаж банка, которая в настоящее время испытывает трудности в обеспечении клиентского потока и генерации прибыли, возможности использования дистанционных каналов продаж банка, скоринговой модели, применяемой банком, возможности предоставления займодавцам банковских гарантий по возврату де-

нежных средств по заключенным сделкам займа и ряд других.

Предлагаемые механизмы взаимодействия полностью соответствуют интересам клиентов — физических лиц, банка, банковской системы и национальной экономики. Кроме того, такая интеграция способна стать одним из мотивирующих драйверов развития инновационных цифровых технологий на финансовом рынке республики.

Сложности в организации взаимодействия банков и интернет-площадок. Налаживанию взаимодействия между банками и интернет-площадками, кроме фактора неразвитости рынка взаимного кредитования и отсутствия большого числа участников, препятствуют также опасения банков, связанные с неоднозначным толкованием регулятором возможности предоставления банками указанных кросс-услуг.

На наш взгляд, подобные опасения не оправданы, ведь в аналогичном режиме белорусские банки не первый год в своих точках продаж реализуют услуги страховых компаний, и законность таких кросс-продаж ни у кого не вызывает сомнений.

Выводы. Интеграция белорусских банков с интернет-площадками взаимного кредитования позволит им сохранить и приумножить свою клиентскую базу, в полной мере удовлетворить высокие запросы современных клиентов, с большей эффективностью использовать интеллектуальный потенциал персонала и имеющуюся территориальную сеть точек продаж.

Все это станет для банков дополнительным источником укрепления своего финансового потенциала, повысит инвестиционную привлекательность и, в конечном счете, позволит выжить в жесткой конкурентной среде.

Литература

1. Белый, И. В одной лодке: как платформы p2p-кредитов сотрудничают с банками / И. Белый [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.forbes.ru/tehnologii/340171-v-odnoy-lodke-kak-platformy-p2p-kreditov-sotrudnichayut-s-bankami>. — Дата доступа : 20.09.2019.
2. Дудкин, А. Б. Проблемы становления рынка заимствований между физическими лицами в Республике Беларусь / А. Б. Дудкин // Бизнес. Инновации. Экономика: сб. науч. ст. ИБМТ БГУ. — 2017. — № 1. — С. 52.
3. Дудкин, А. Б. P2P-кредитование — новый элемент небанковского сектора финансового рынка / А. Б. Дудкин // Валютное регулирование и ВЭД. — 2017. — № 8. — С. 19.

4. Кузнецов, В.А. Краудфандинг: актуальные вопросы регулирования / В.А. Кузнецов // Деньги и кредит. — 2017. — № 1. — С. 65.

5. Официальный сайт ZORA [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.zora.com> — Дата доступа : 20.09.2019.

6. Официальный сайт ООО «Финансово-аналитическое бюро» (интернет-площадка «Кубышка») [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://kubyshka.by/>. — Дата доступа : 20.09.2019.

7. Стратегия развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года: Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 28.03.2017 г. № 229/6 // Нац. правовой интернет-портал Республики Беларусь. — 07.04.2017. — 5/43529.

8. Усоскин, В.М. Финансовое посредничество в условиях развития новых технологий / В.М. Усоскин, В.Ю. Белоусова, И.О. Козырь // Деньги и кредит. — 2017. — № 5. — С. 14.

Использование смарт-контрактов при осуществлении аккредитивных сделок в банковской деятельности Республики Беларусь: возможности и перспективы внедрения

Николаевский Владимир Владимирович,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Шерстнева Дарья Сергеевна,

*магистрант кафедры финансов,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Статья посвящена вопросам возможности использования смарт-контрактов при осуществлении международных расчетов в аккредитивной форме. Основная цель исследования — оценить состояние, возможности и перспективы внедрения цифровых технологий в банковскую сферу. На основе оценки мирового опыта и анализа состояния использования аккредитивной формы расчетов в Республике Беларусь выявлены тенденции и возможности позитивного влияния цифровых технологий на рост продуктивности как отдельного банка, так и экономики в целом. Однако наряду с позитивным влиянием цифровых технологий на экономику следует учитывать и негативные последствия их использования в социальном аспекте.

The article is devoted to the possibility of using smart contracts in the implementation of international settlements in a letter of credit. The main objective of the study is to assess the status, capabilities and prospects for the introduction of digital technologies in the banking sector. Trends and opportunities for the positive impact of digital technologies on the productivity growth of both an individual bank and the economy as a whole have been identified, based on the assessment of world experience and analysis of the state of use of the letter of credit form of settlement in the Republic of Belarus. However, along with the positive impact of digital technologies on the economy, the negative consequences of their use in the social aspect should be taken into account.

Введение. Известно, что торговля является одной из основных движущих сил социально-экономического развития и ее роль в условиях экономической глобализации только возрастает. Особое место в системе торговых отношений приобретает развитие внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в общем и международной торговли в частности как элементов в системе обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. В этой связи развитие инфраструктуры обеспечения торговой деятельности, обеспечивающей сокращение времени завершения торговых операций, представляется важной и актуальной задачей

для любого государства, а стимулирование и поддержка деятельности в области совершенствования инфраструктуры торговли переходит в разряд приоритетных задач государства.

Развитие и широкое использование цифровых технологий во всех сферах человеческой деятельности создает объективные условия для повышения эффективности ВЭД, в том числе и в области повышения качества осуществления международных расчетов за поставленную продукцию: товары и услуги. Это подтверждают и исследования различных международных организаций, констатируя тот факт, что наиболее популярными сфе-

рами, подвергающимися цифровой трансформации, являются платежи и переводы в банковской сфере, а также инвестиции и управление активами. Например, существуют реальные возможности использования в технологиях осуществления международных расчетов на основе документальных операций современных информационно-коммуникационных разработок. Аккредитивная форма расчетов с использованием цифровых технологий и переход на использование смарт-контрактов становятся перспективным инструментом расчетов по операциям во внешнеэкономической деятельности.

Цифровые технологии позволяют не только экономить время на совершение собственно транзакций, но и снизить временные и финансовые издержки на обслуживание клиентов благодаря отказу от сети офисов, переходу на электронное взаимодействие с клиентом. Кроме того, финансовые услуги становятся более доступными за счет внедрения удаленных механизмов обслуживания, при этом повышается прозрачность экономики, эффективность мер по легализации доходов, полученных преступным путем, борьбы с финансированием террористической деятельности и оружия массового поражения и др.

Для Республики Беларусь цифровая трансформация — это уникальный шанс переориентировать экономику в современность, обеспечить ее долгосрочный устойчивый рост в том числе и за счет повышения эффективности ВЭД, сокращая временные и финансовые издержки на завершение операций.

Аккредитив или другие формы международных расчетов? Аккредитивная форма расчетов признана самой надежной формой, защищающей интересы как экспортера, так и импортера, гарантируя каждому поставку и оплату товара соответственно. Этими преимуществами объясняется факт преобладания в мировой практике доли использования аккредитивов по сравнению с другими формами международных расчетов. Согласно данным, представленным Ю.А. Шатохиной [7], аккредитивная форма международных расчетов занимает наибольший удельный вес (38% в 2016 г., 45% — в 2015 г.) среди других форм (рис. 1).

Однако в последнее время наметилась тенденция снижения доли аккредитивной формы расчетов, что подтверждается и Международной торговой палатой. Так, в «Global trade: Securing future growth» [9] отмечается, что в 2017 г. объем сделок с помощью аккредитивов снизился на 2,69% и достиг самого низкого значения за период с 2011 по 2017 год.

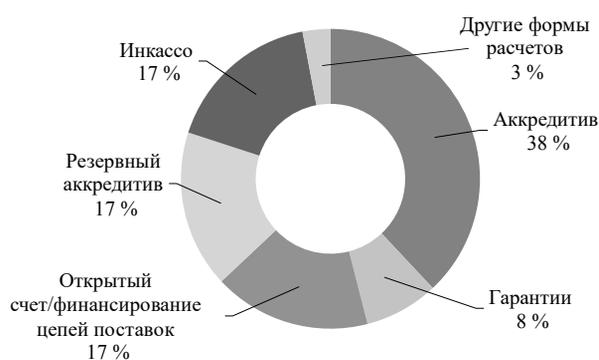


Рисунок 1. Доля форм международных расчетов в международной торговле за 2016 г., %

Источник: [7]

Проведенная нами оценка позволяет сделать вывод, что такая негативная тенденция обусловлена рядом обстоятельств, среди которых: изменение технологий международной торговли и переход от традиционных инструментов международной торговли к более новым (финансирование цепей поставок) или более простым — расчеты по открытому счету. Это вызвано в основном двумя факторами: ростом финансовых транзакционных издержек аккредитивных операций; ростом временных затрат на обработку документов и информации, что удлиняет общее время проведения внешнеэкономических операций.

Смарт-контракт как цифровая форма аккредитива. В условиях развития цифровых технологий имеется реальная возможность устранить негативные факторы и преодолеть тенденцию снижения расчетов с помощью аккредитива за счет использования смарт-контрактов.

Смарт-контракт представляет собой электронную (цифровую) модель проводимой операции, включая обязанности и ответственность всех участников операции, алгоритм, в соответствии с которым формируется жесткая система обязательств участников операции, их связей и условий проведения, включая банковские структуры, а также возможность практической реализации этой операции в автоматическом режиме без возможности вмешаться в ее проведение после начала операции и тотального контроля всех ее этапов.

Смарт-контракт основан на технологии блокчейн, минимизирующей риски несанкционированного входа в систему операции, и имеет следующие характеристики:

правила выполнения смарт-контрактов не могут быть изменены после согласования со всеми участниками;

смарт-контракты создаются на одном из языков программирования, что минимизирует риск неправильного чтения условий контракта;

смарт-контракты предоставляют надежный механизм верификации, что обеспечивает прозрачность и точность совершения транзакций.

Поскольку при реализации смарт-контракта влияние человека исключено, а информация обрабатывается и передается в цифровом виде, это позволит быстрее и дешевле обрабатывать необходимую документацию и быстрее осуществлять транзакции.

Опыт использования цифровых технологий в банковской практике. По данным Международной торговой палаты [9], банки, внедрившие цифровые технологии, отметили значительное улучшение в части уменьшения уровня операционного риска и ошибок по сравнению с традиционными технологиями, а также отметили рост производительности. Но все-таки, несмотря на активную цифровизацию экономики и международной торговли, некоторые банки признаются, что достичь необходимой степени оцифровки возможно только в среднесрочной перспективе, а 37% респондентов заявили, что внедрение цифровых технологий не входит сейчас в программы их развития (среди этих банков банки Центральной и Восточной Европы, СНГ, Африки).

В мировой практике первая в мире реальная сделка с использованием блокчейн состоялась в сентябре 2016 г. Ее провели британский банк Barclays, израильский технологический стартап Wave и ирландский производитель молочной продукции Ornuu. На сегодняшний день, согласно данным Интернет-ресурса Hacker Noon [8], из 26 государственных банков Китая 12 приняли уже технологию блокчейна для различных вариантов использования в своих системах. В 2018 г. международная платежная система (SWIFT) объявила о запуске электронной расчетной системы на базе блокчейна.

По данным сайта BitNovosti [6], в 2016 г. Росийская авиакомпания S7 Airlines и Альфа-Банк провели первую в России сделку по оплате услуг через аккредитив с использованием смарт-контрактов при помощи блокчейн. Открытие и исполнение аккредитива фиксировались в блокчейне в виде транзакции на основе смарт-контракта Ethereum. В результате проведенной операции удалось сократить скорость расчетов с 14 дней до 23 секунд.

В 2017 г. Сбербанк и ПАО «Северсталь» объявили об успешном проведении международной аккредитивной сделки с использованием блокчейн-технологии. Как сообщается сайтом Bitcoin Security [4], Сбербанк разработал прототип блокчейна, в рамках которого стороны протестировали международный аккредитив по контракту на поставку стали с белорусским контрагентом ПАО «Северсталь». Сбербанк был подтверждающим банком, эмитентом — его дочка ОАО «БПС-Сбербанк».

В России также разработана платформа «Мастерчейн» для осуществления операций по аккредитивам. В создании «Мастерчейн» принимали участие Центральный банк, члены Ассоциации Финтех: Qiwi, Сбербанк, Альфа-банк, банк «ФК Открытие» и Тинькофф банк и др.

Оценка использования аккредитивов в Республике Беларусь. В целях изучения состояния и развития документарных операций, осуществляемых банками Республики Беларусь в настоящее время, была проанализирована информация Национального банка, находящаяся в свободном доступе, об осуществлении ими документарных операций в период 2012–2018 гг. (табл. 1).

В Республике Беларусь аккредитив также занимает наибольший удельный вес среди документарных операций (93,53%). Отметим также, что в данном отчете Национального банка [2] импортные аккредитивы занимают наибольшую долю (60,2% от общего объема аккредитивов), а основными валютами платежа по импортным аккредитивам являются евро (57,3%), доллар США (12,4%) и российский рубль (29,8%).

Помимо всего прочего, тенденция использования аккредитивов в Республике Беларусь соответствует мировым. В 2018 г. их объем составил 2857 млн долл. США, уменьшившись по сравнению с 2017 г. на 233,6 млн долл. США, или на 7,56%. Количество аккредитивов уменьшилось на 283, или на 8,67%.

Для Республики Беларусь были найдены прогнозные показатели количества аккредитивных сделок и объема аккредитивов на 2019–2021 гг. с использованием экономико-математических методов, а именно: с помощью тренд-сезонной модели, которая на практике себя хорошо зарекомендовала.

Исходными данными для построения модели служат данные, представленные в табл. 1.

В результате регрессионного анализа мы получили следующую формулу количества сделок с аккредитивом:

Таблица 1. Информация о документарных операциях, осуществляемых банками Республики Беларусь

Год	Показатель	Аккредитивы	Инкассо	Итого
2012	Количество	8702	103	8805
	Сумма, млн долл. США	7143	9,1	7152,1
	Доля от общего объема операций, %	98,83	1,17	100
2013	Количество	8564	152	8716
	Сумма, млн долл. США	5483,7	10,5	5494,2
	Доля от общего объема операций, %	98,26	1,74	100
2014	Количество	5998	101	6099
	Сумма, млн долл. США	4445,7	9,3	4455
	Доля от общего объема операций, %	98,34	1,66	100
2015	Количество	3852	31	3883
	Сумма, млн долл. США	3218,5	2,7	3221,2
	Доля от общего объема операций, %	99,2	0,8	100
2016	Количество	3095	109	3204
	Сумма, млн долл. США	2219,4	8,4	2227,8
	Доля от общего объема операций, %	96,6	3,4	100
2017	Количество	3261	134	3395
	Сумма, млн долл. США	3090,6	11,1	3101,7
	Доля от общего объема операций, %	96,05	3,95	100
2018	Количество	2978	206	3184
	Сумма, млн долл. США	2857	19	2876
	Доля от общего объема операций, %	93,53	6,47	100

Источник: разработка автора на основе [2]

$$y = 187,06x^2 - 2592,23x + 11834,86 R^2 = 0,934$$

$$t_{ct} (2,12) \quad (-3,59) \quad (9,41) \quad F = 28,08' \quad (1)$$

где y – аккредитивы;
 x – номер года;
 R^2 – коэффициент детерминации;
 t_{ct} – критерий Стьюдента;
 F – критерий Фишера.

Относительная ошибка аппроксимации составила 9,77%, что свидетельствует о хорошо подобранной модели.

С помощью этого же метода мы рассчитали прогнозные значения объема аккредитивов на следующие 3 года:

$$y = 203,94x^2 - 2341,2x + 9351,3 R^2 = 0,9687$$

$$t_{ct} (4,96) \quad (-6,95) \quad (15,92) \quad F = 61,92 \quad (2)$$

где y – аккредитивы;
 x – номер года;
 R^2 – коэффициент детерминации;
 t_{ct} – критерий Стьюдента;
 F – критерий Фишера.

Относительная ошибка аппроксимации составила 7,12%, что также свидетельствует о хорошо подобранной модели.

Результаты обеих моделей представлены на рис. 2.

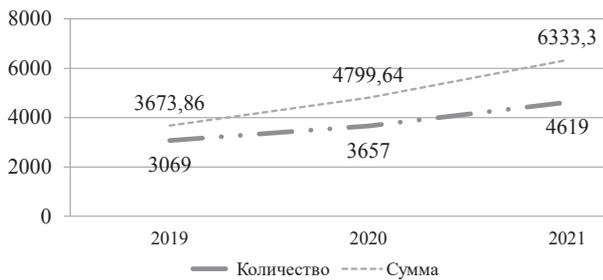


Рисунок 2. Прогнозные значения количества и суммы сделок с аккредитивом

Источник: разработка автора

Несомненно, белорусский рынок в отношении аккредитивов сейчас менее развит, чем, например, российский и украинский, однако все же есть основания полагать, что сделки с аккредитивами будут увеличиваться: укрепляется доверие к белорусским банкам со стороны западных банков, и получить лимиты на проведение документарных операций становится возможным для среднего белорусского банка.

В подтверждение этого: в 2018 г. Европейский банк реконструкции и развития опубликовал отчет, в котором говорится, что банк разработал программу по содействию развитию торгового финансирования в Восточной Европе, СНГ и Южном и Восточной Средиземноморье. В Беларуси программа действует с 2000 г. и на сегодняшний день банками-эмитентами являются ОАО «Банк Дабрабыт» (бывш. ОАО «Банк Москва Минск»), ОАО «Белорусский народный банк», ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Минский транзитный банк» и ОАО «Приорбанк».

Согласно Программе развития торговли ЕБРР [10], в рамках данной программы за 2018 г. было поддержано более 2 тыс. сделок по торговому финансированию банков в Беларуси на сумму более 900 млн евро. По количеству транзакций Европейского банка с банками Республики Беларусь страна занимает 5-е место среди всех стран — партнеров банка.

Помимо этого, прогнозное увеличение аккредитивных операций дает основание сделать вывод о необходимости перевода их в цифровую платформу для всей банковской системы Республики Беларусь с целью снижения операционных расходов банков, снижения стоимости сделок и ускорения их проведения.

Цифровые технологии в банковской системе Республики. В Беларуси уже есть движение в этом направлении. Например, проведение первой международной сделки в Республике Беларусь в рамках Группы Сбербанк с применением блокчейн-технологий было решено реализовать на базе БПС–Сбербанка как одного из лидеров белорусского рынка торгового финансирования.

Первый в Республике Беларусь аккредитив по технологии блокчейн был открыт в сентябре 2017 г. Клиент загрузил в систему инструкции на открытие аккредитива, а по истечении нескольких минут БПС–Сбербанк открыл аккредитив. Также быстро ПАО Сбербанк подтвердил аккредитив, что позволило бенефициару увидеть аккредитив в системе. Таким образом, понадобилось не более 20 минут для прохождения аккредитивом пути от инструкции приложения до авизования бенефициару [5].

Хотим отметить также и то, что, по мнению экспертов, Беларусь в 2018 г. признана одним из лучших государств для проведения ICO. Нахождение Беларуси вверху списка обусловлено тем, что, в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь № 8 [3], деятельность по майнингу в Республике Беларусь освобождается от налогообложения НДС, подоходным налогом с физических лиц, налогом на прибыль и налогом при упрощенной системе. Введя в правовое поле белорусского законодательства смарт-контракты, Беларусь стала первым государством в мире, легализовавшим смарт-контракты на страновом уровне.

Для детального изучения состояния использования аккредитивов в Республике Беларусь была проанализирована деятельность ОАО «АСБ Беларусбанка» как одного из ведущих банков страны. По данным Департамента международного бизнеса Головного офиса, среди всех банков Беларуси доля ОАО «АСБ Беларусбанк» составляет 49 % по экспортным аккредитивам и 30 % по импортным. Однако же внедрение смарт-контрактов для минимизации стоимости аккредитива и времени на совершение операции будет интересно крупным торговым партнерам, имеющим значительные финансовые потоки. В ОАО «АСБ Беларусбанк» обслуживаются в основном не валютообразующие предприятия. Исходя из проведенного анализа был сделан вывод о нецелесообразности переводить аккредитив на блокчейн-платформу. Но в банке уже используются элементы технологии блокчейн, на основе которой внедрено программное обеспечение «Реестр банковских гарантий». Кроме того, есть немало других сфер, где можно было бы успешно внедрить цифровые технологии и минимизировать стоимость услуг с целью предоставления продукта с конкурентными преимуществами.

Таким образом, для банковской системы Республики Беларусь внедрение смарт-контрактов является перспективным и привлекательным проектом. Поскольку данную технологию можно использовать не только для проведения международных аккредитивов, но и в других сферах. В та-

ком случае банки могут ориентироваться на свои потребности и ресурсы, подлежащие оптимизации и минимизации стоимости.

Выводы. Проведенный анализ текущего и перспективного использования аккредитивной формы расчетов в системе международных расчетов в мировой практике и в Республике Беларусь позволил сделать следующие основные выводы:

рост финансовых и временных издержек экспортеров и импортеров при использовании аккредитивной формы расчетов по международным операциям привел к снижению уровня их использования в системе внешнеэкономической деятельности в мире в целом и в Республике Беларусь в частности;

развитие цифровых технологий создает объективные условия для минимизации транзакционных издержек в системе международных расчетов за счет использования смарт-контрактов;

ведущие банки мира, включая банки Республики Беларусь и России, ведут разработки цифровых технологий и используют их в своей практике для повышения привлекательности банковского обслуживания клиентов, что является перспективным направлением развития финансового сектора и повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики;

негативным моментом внедрения цифровых технологий, на который следует обратить пристальное внимание — сокращение численности рабочих мест в банковском секторе, что требует опережающей разработки программ обучения и переподготовки кадров во избежание роста уровня социальной напряженности в обществе.

Для Республики Беларусь и, в частности, для банковской системы Беларуси открываются новые возможности и потребности для модернизации своей деятельности в условиях цифровой экономики. Республика Беларусь должна следовать мировым тенденциям развития, поскольку использование смарт-контрактов в системе международных расчетов позволит не только снизить издержки производителей и повысить их конкурентоспособность, но и ускорить движение товаров, сокращая при этом сроки их реализации. Все это, в конечном итоге, создает условия для роста ВВП страны и благосостояния ее жителей.

Литература

1. Банк будущего: смарт-контракты и низкие затраты на клиринг // ООО «Русская Планета» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [https://rusplt.ru/umnaaya-](https://rusplt.ru/umnaaya-rossiya/bank-buduschego-smartkontraktyi-34573.html)

[rossiya/bank-buduschego-smartkontraktyi-34573.html](https://rusplt.ru/umnaaya-rossiya/bank-buduschego-smartkontraktyi-34573.html). — Дата доступа : 10.09.2019.

2. Документарные операции // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.nbrb.by/publications/SettlementsTradeFinance>. — Дата доступа : 10.09.2019.

3. О развитии цифровой экономики: Декрет Президента Респ. Беларусь, 21 дек. 2017 г., № 8 // Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-8-ot-21-dekabrja-2017-g-17716/. — Дата доступа : 12.09.2019.

4. Сбербанк и «Северсталь» провели аккредитивную сделку на блокчейне // Bitcoin Security [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://bits.media/sberbank-i-severstal-proveli-akkreditivnuyu-sdelku-na-blokcheyne/>. — Дата доступа : 01.09.2019.

5. Технология Blockchain пришла в Беларусь // ООО «ТУТ БАЙ МЕДИА» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://news.tut.by/economics/565911.html?crnd=77382>. — Дата доступа : 31.08.2019.

6. Центральный банк Российской Федерации использует блокчейн в операциях по аккредитивам // BitNovosti [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://bitnovosti.com/2018/06/21/tsb-rf-ispolzuet-blokcheyn-v-operatsiyah-po-akkreditivam/>. — Дата доступа : 12.09.2019.

7. Шатохина, Ю.А. Применение международных расчетов банками в ВЭД / Ю.А. Шатохина // Электронный научный журнал Международный студенческий научный вестник [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=17270>. — Дата доступа : 09.09.2019.

8. Comprehensive List of Banks using Blockchain Technology // Hacker Noon [Electronic resource]. — Mode of access : <https://hackernoon.com/comprehensive-list-of-banks-using-blockchain-technology-97c08fa88385>. — Date of access : 03.09.2019.

9. Global Trade — Securing Future Growth. ICC Global Survey on Trade Finance // International Chamber of Commerce [Electronic resource]. — Mode of access : <https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2018/05/icc-2018-global-trade-securing-future-growth.pdf>. — Date of access : 14.09.2019.

10. Putz, R. EBRD Trade Facilitation Programme (TFP) Development of Trade Finance in Eastern Europe, the CIS and the Southern and Eastern Mediterranean / R. Putz, K. Makhmudova // Worldwide Expert Conferences [Electronic resource]. — Mode of access : <http://www-conferences.com/>. — Date of access : 12.09.2019.

Биометрические технологии как инновационный фактор цифровизации банков Республики Беларусь

Позняков Виталий Викторович,

*кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Бобровская Жанна Викторовна,

*кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

В настоящее время биометрические технологии являются инновационным средством защиты от мошенничества в различных сферах банковской деятельности, а наиболее успешные зарубежные проекты внедряются в банковскую систему Республики Беларусь. Биометрические технологии создают предпосылки для укрепления доверия к национальной валюте со стороны всех контрагентов-резидентов и нерезидентов. В статье выявлены позитивные тренды развития биометрических технологий, а также последствия и дискуссионные вопросы активного применения биометрических технологий в банковском секторе Беларуси.

Currently, biometric technologies are an innovative means of protection against fraud in various areas of banking, and the most successful foreign projects are being introduced into the banking system of the Republic of Belarus. Biometric technologies create the prerequisites for strengthening confidence in the national currency from all counterparties-residents and non-residents. The article identifies positive trends in the development of biometric technologies, as well as the consequences and debatable issues of the active use of biometric technologies in the banking sector of Belarus.

Введение. Интенсификация интеграции Республики Беларусь в мировое банковское сообщество требует стремительного развития цифровизации в банковской системе и в экономике страны в целом. Одним из перспективных направлений развития банковского сектора Беларуси, значение которого трудно переоценить, являются биометрические технологии. В настоящее время технологии биометрической идентификации стали неотъемлемым компонентом мирового рынка информационных технологий и особенно актуальны для решения широкого круга задач в банковском бизнесе.

Республика Беларусь, благодаря особому геополитическому статусу и активному развитию IT-технологий (в 2018 г. доля IT-сектора составила 5,5 % в ВВП, к 2023 г. прогнозируется 10 %), располагает максимально возможными предпосылками для внедрения биометрических технологий,

с помощью которых могут сформироваться долгосрочный тренд развития банковской системы и повышение доверия к национальной валюте.

Биометрические технологии — совокупность методов и технологий автоматического распознавания людей по анатомическим, физиологическим или поведенческим признакам [1]. Объем мирового рынка биометрических систем к середине 2019 г., по данным международной консалтинговой компании J'son&Partners, оценивался на уровне 24 млрд долл. США. Согласно прогнозу данной компании, на ближайшие 5 лет среднегодовой темп прироста рынка биометрических технологий составит 18,6 %, а прогнозируемый объем цифрового рынка к 2022 г. достигнет 40,2 млрд долл. США. По оценкам компании Yole Development, объем мирового рынка биометрического оборудования, такого как сканеры, сенсоры, считыватели, контроллеры, на начало 2019 г. со-

ставлял 6,05 млрд долл. США (1/3 мирового рынка биометрических систем) [2].

На мировом рынке биометрических систем активно применяются технологии, основанные на распознавании и использовании следующих биометрических данных (рис. 1):

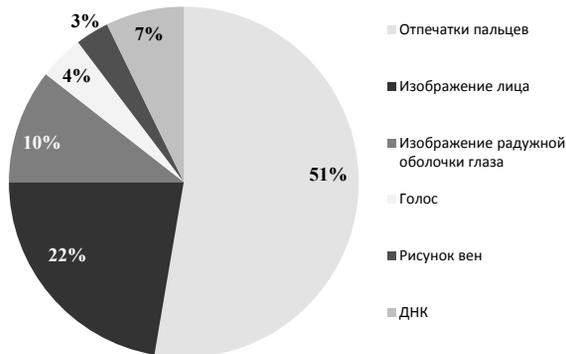


Рисунок 1. Структура биометрических технологий в мире по состоянию на 1 января 2019 г.

Источник: [3]

Биометрические технологии позволяют гарантировать для банковского сектора, денежно-кредитной и валютной сферы страны защиту от мошеннических действий, нацеленных на хищение денежных средств, валютных ценностей, драгоценных металлов и драгоценных камней, конфиденциальной финансовой информации и приобретение права на них. Вместе с тем современные биометрические технологии требуют существенных инвестиций. Инновации в биометрические технологии способствуют повышению конкурентоспособности нашей страны на международном банковском и денежно-кредитном рынках. В Республике Беларусь инвестиции в научные исследования и разработки в 2018 г. составили 0,61 % от общего количества инвестиций. К началу 2019 г. доля экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции в общем объеме белорусского экспорта составила 32 %, что обеспечило создание более 3 тыс. новых высокопроизводительных рабочих мест, из которых 715 отведено на должность исследователей [4]. Данные показатели можно значительно нарастить при условии заинтересованности отечественных и иностранных инвесторов в финансировании проектов и программ по внедрению биометрических технологий, в том числе для обеспечения безопасного и надежного функционирования банковской системы страны.

Результаты исследований в сфере биометрических технологий подтвердила конференция Money 20/20 в Копенгагене 26–28 июня 2017 г.: наиболь-

шее влияние на предотвращение мошенничества в платежных системах мира в течение ближайших четырех лет окажут именно биометрические технологии [5].

Общепринятые инструменты авторизации с помощью пароля, пин-кода и логина в условиях перехода на «цифру» утрачивают свою актуальность, так как неустойчивы к взломам. Основным вектором укрепления информационной безопасности в условиях цифровизации является биометрическая идентификация, которая позволит ограничить доступ к компьютерам, рабочим станциям и банковским платежным карточкам, а также базам данных либо их частям и обеспечит контроль личности оператора и клиента банка в режиме реального времени. С помощью биометрических устройств возможно осуществлять контроль и учет реального рабочего времени специалистов банков, шифровать и передавать информацию для конкретного индивида, сокращать затраты на административную систему поддержки и восстановления паролей, кодов и других средств защиты.

Для Республики Беларусь на современном этапе очевидны позитивные тренды развития биометрических технологий, прежде всего в банковской сфере:

повысится ответственность и эффективность труда банковских работников;

повысится уровень безопасности в банках, так как биометрическую информацию невозможно похитить, потерять или забыть;

увеличится скорость процесса подтверждения личности клиентов банков, вероятность ошибочной аутентификации составит 0,057 %;

снизятся банковские риски, так как появится возможность устанавливать подлинную личность клиента;

банки получат возможность выявлять расхождения между реальными и заявленными сведениями;

повысилась внутренняя безопасность банков; уникальность биометрических идентификаторов упрощает и ускоряет предоставление кредитов физическим лицам.

В 2015 г. ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «Белинвестбанк», а в 2017 г. — ОАО «АСБ Беларусбанк», ЗАО «Альфа-Банк» и ЗАО «Банк ВТБ» внедрили подтверждение операций при помощи биометрических технологий Touch ID на базе операционной системы IOS. Наиболее эффективным для банков, а также популярным среди клиентов является сервис «Голосовая биометрия», который был за-

пущен ОАО «Приорбанк» в 2015 г. Инновационная система позволила сократить в 3 раза время обработки звонков в контакт-центре, повысить уровень безопасности и качество обслуживания [6].

Введение 1 января 2020 г. биометрических паспортов, содержащих биометрические данные клиента на встроенном чипе, станет основным источником качественного, защищенного и ускоренного обслуживания клиентов. Биометрический паспорт — это документ, удостоверяющий биометрические данные клиента банка.

Внедрение биометрических технологий в банковскую сферу Республики Беларусь, по исследованиям Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь, позволит сэкономить до 500 тыс. долл. США банку со штатом работников 300 человек. Соответственно, можно сделать вывод о необходимости широкомасштабного внедрения биометрических технологий в направления деятельности, предусматривающие конфиденциальность информации.

Нельзя игнорировать международный опыт применения биометрических технологий. В США создан специальный центр по исследованию технологий распознавания личности под названием Center for Identification Technology Research (CITeR). Финансирование всех проектов данного центра осуществляют государство, а также военно-промышленная компания Raytheon и инженерная корпорация ISC8, что позволяет повысить надежность не только банковской системы США, но и обороны страны. В данный центр входят три университета: Clarkson University, The University of Arizona и West Virginia University. Существенной частью разработок является исследование в качестве распознавания не только непосредственно радужной сетчатки глаза, но и склеры в качестве дополнительного элемента распознавания. Аран Росс (профессор кафедры компьютерных наук и инженерии в Университете штата Мичиган (MSU) и директор i-PRoBe Lab) собрал сканеры сотни склер и отобрал те, в которых ярко выражены образования под поверхностью глаза. Затем были выявлены алгоритмы сосудов на сетчатке глаза, оптимизированные с помощью нейросетей для кластеризации цветов и усиления контраста и впоследствии переведены в бинарный код. Данные алгоритмы выводятся в компьютер и мгновенно формируют соответствие с уникальным биометрическим кодом индивида. В итоге было разработано первое в мире приложение для аутентификации по глазу под названием Eye Verify. Уникальность данной разработки

заключается в сверхзащищенности информации, так как во время испытаний на 96 респондентах программа показала точность идентификации 99,97% [7].

Стремительно развиваются биометрические технологии в банковской сфере Японии. Ярким примером является японский банк Ogaki Kyoritsu Bank, который активно внедряет систему идентификации клиентов в банкоматах и филиалах. Реализация биометрической системы данного банка стала вынужденной мерой после разрушительного землетрясения и цунами в марте 2011 г. на Востоке Японии. После катастрофы документы и банковские карты были утеряны и уничтожены, людям приходилось их восстанавливать для того, чтобы снять денежные средства со счета. Во время летних Олимпийских игр в Токио в 2020 г. планируется оборудовать все банки биометрическими системами, основанными на распознавании лиц, в настоящее время в Японии уже тестируются новые системы оплаты товаров и услуг в организациях торговли и сервиса путем сканирования отпечатков пальцев. Таким образом, процесс оплаты товаров и услуг и обмена валюты для иностранных туристов будет проходить намного быстрее и проще, особенно это необходимо при стечении большого количества людей, которое ожидается на Олимпийских играх. Прогнозируется, что уже к 2022 г. данная система заработает по всей Японии. В Японии разрабатывается платформа для биометрической идентификации при осуществлении онлайн платежей. Sumitomo Mitsui Financial Group планирует внедрить идентификацию личности с помощью отпечатков пальцев или анализа голоса при совершении онлайн-платежей. Токийская компания NTT Data и ирландская биометрическая компания Daon являются инвесторами. После разработки платформы она будет размещена на онлайн-площадках. Вместо ввода пароля пользователи смогут пройти аутентификацию с помощью биометрических технологий, в том числе использовать сканирование отпечатков пальцев, анализ голоса и распознавание лиц.

Ключевым направлением в развитии биометрических технологий в банках в Российской Федерации является внедрение системы удаленной идентификации клиентов — физических лиц в рамках Единой биометрической системы (ЕБС). В настоящее время в Беларуси и до начала внедрения ЕБС в России для получения банковских услуг дистанционно клиентам необходимо хотя бы один раз лично посетить офис банка и пройти процедуру идентификации. С помощью данной плат-

формы клиенты банков имеют возможность пользоваться услугами дистанционно.

Единая биометрическая система — это цифровая платформа для удаленной идентификации клиентов банков, которая позволяет им пользоваться услугами 24 часа в сутки 7 дней в неделю из любой точки мира.

В основу построения ЕБС легли следующие принципы:

мультимодальность. В ЕБС используется два вида биометрии: лицо и голос. Использование двух модальностей одновременно позволяет идентифицировать живого человека, а не подделку его биометрических данных;

мультивендорность. ЕБС — открытая платформа, участниками которой являются ведущие отечественные разработчики биометрических технологий. Причем для технической поддержки каждой из двух модальностей привлечены несколько независимых вендоров для повышения качества функционирования системы;

Liveness. Комбинирование голоса и лица, позволяющее определить имитацию вместо живого человека, является ключевой способностью ЕБС. В результате данного признака ЕБС способна выявлять мошенников и оперативно реагировать на них;

выявление аномалий. ЕБС способна не только выявлять мошенничество, но и усилить банковские системы защиты от фрода с помощью технологии машинного обучения. Так как каждый человек имеет определенный профиль в системе, сложившийся по проводимым ранее операциям, ЕБС способна реагировать на любое отклонение от стандартных действий конкретного человека в целях выявления аномального поведения;

безопасность данных. Хранение биометрических данных в ЕБС происходит в обезличенной форме отдельно от персональных данных, хранящихся в базе ЕСИА.

Связка между системами осуществляется по уникальному, зашифрованному криптографическими средствами защиты коду. Единая биометрическая система является ключом к цифровой экономике для государства, граждан и бизнеса. Основным преимуществом для банков внедрения ЕБС является применение цифровых технологий, что влечет за собой сокращение операционных издержек и перенаправление ресурсов на повышение качества услуг, а не на развитие сети продаж. ЕБС повысит конкуренцию на банковском рынке, так как появится возможность рассматривать предложения услуг неограниченного количе-

ства банков без их личного посещения и заключать кредитные договора дистанционно. Удаленная идентификация позволяет банкам привлекать клиента через Интернет, предоставляя цифровые услуги 24 часа 7 дней в неделю. Создание и применение биометрических технологий в Республике Беларусь требует существенных вложений. Банки, которые стали пионерами на рынке биометрических технологий, несомненно станут лидерами в банковской системе страны и логически встроится в международное банковское сообщество.

В Китае преследуется стратегическая цель заменить банковские карты биометрической идентификацией. Трансформация карточного бизнеса с традиционными средствами защиты в цифровые биометрические технологии должна стать целью и для Республики Беларусь.

Для успешного осуществления проекта по разработке биометрических технологий в Республике Беларусь необходимы финансирование не только за счет средств государственного бюджета, но и путем привлечения средств иностранных инвесторов, а также подготовка высококвалифицированных специалистов и разработка эффективных способов внедрения произведенной биометрической продукции в деятельность банков и небанковских кредитно-финансовых организаций.

Республика Беларусь обладает широким маневром следовать примеру США в данном направлении, так как располагает необходимым потенциалом развития новых высоких технологий, возможностью переориентировать в данную сферу финансовые ресурсы и объединить усилия ведущих мировых научно-исследовательских лабораторий и Республики Беларусь.

По состоянию на 01.07.2019 г. банками Республики Беларусь эмитировано 14,3 млн шт. банковских платежных карт (далее БПК) различных платежных систем. Активное применение электронных платежей является ключевым фактором стимулирования производства и внутреннего спроса, способствует созданию новых рабочих мест и экономическому росту. Кроме того, рост объема расчетов в безналичной форме сокращает долю теневой и увеличивает долю легальной экономики, что опосредованно, однако, оказывает влияние на рост ВВП страны. По состоянию на 01.10.2019 г. из 24 банков, работающих в нормальном режиме, 22 эмитируют БПК в рамках платежной системы БЕЛКАРТ, Международной системы «MASTERCARD» и Международной системы «VISA». Развитие цифрового банкинга позволяет

расширить взаимодействие между банками и клиентами посредством цифровых каналов в глобальном аспекте развития цифрового сообщества в целом и цифровых банковских технологий в частности. Особую актуальность в мире, в том числе в Республике Беларусь, приобретает развитие системы бесконтактных платежей. По оценкам исследовательской компании MarketsandMarkets, к 2019 г. оборот бесконтактных платежей в мире приблизился к объему более 10 млрд долл. США. Без доступной и стандартизированной инфраструктуры, внедрения биометрических технологий развитие рынка бесконтактных платежей не представляется возможным. По оценкам исследовательской компании Berg Insight, в 2019 г. количество POS-терминалов с поддержкой NFC в мире составит 75 млн единиц, что будет соответствовать среднегодовым темпам прироста, равным 28,4%. Активное распространение технологии бесконтактных платежей, в том числе с использованием мобильных устройств, способствует прозрачности и скорости совершения безналичных операций. В авангарде системы мобильных платежей на мировом рынке закрепили свои места Apple, Google и Samsung с системами Apple Pay, Android Pay и Samsung Pay.

В соответствии с прогнозом доля безналичного денежного оборота в розничном товарообороте к 01.01.2021 г. в Беларуси должна достигнуть уровня не менее 40% (в Российской Федерации на 01.01.2018 г. этот показатель составил 33% при прогнозе 50%). В целом в Беларуси снижение нагрузки на POS-терминалы в сфере розничной торговли и услуг к 2021 г. прогнозируется до 90 карточек на один терминал (на 01.10.2015 г. этот показатель составлял 123 БПК на один POS-терминал терминал). По состоянию на 01.07.2019 г. на 1 жителя Беларуси приходилось в среднем около 1,5 платежной карты, на 1 тыс. населения — 5,7 платежного терминала [8], тогда как в ЕЭС эти показатели в среднем составляют 4,55 и более 15 шт. POS-терминалов соответственно. Таким образом, Беларусь находится в мировом тренде расширения безналичных расчетов. В 2018 г. 46% клиентов не посещали банки, а выбирали дистанционное банковское обслуживание, а к середине 2019 г. в Беларуси сложилась устойчивая отрицательная тенденция развития инфраструктуры обслуживания банковских платежных карт.

По данным Национального банка Республики Беларусь, за 2018 год количество платежных терминалов в организациях торговли и сервиса увеличилось на 6,5% до 160,7 тыс. единиц, банкоматов

— сократилось на 3,5%, до 4,249, инфокиосков — уменьшилось на 5,8% до 3,103 [9]. Сокращение количества банкоматов и инфокиосков соответствует экономической логике и международной практике, так как вырос объем Интернет-банкинга — средний чек Интернет-банкинга в 2019 г. составил 46 бел. руб. К 2023 г. прогнозируется 150 бел. руб.

Для реализации цели наращивания доли безналичных расчетов необходимо:

выработать стимулосовместимую систему взаимодействия организаций торговли, сервиса и населения в процессе перехода к расчетам за товары, работы и услуги преимущественно в безналичной форме;

на основе внедрения кредитно-финансовыми организациями инноваций повысить качество и расширить спектр услуг и продуктов, предоставляемых физическим лицам, и банковского обслуживания и кредитования предприятий торговли и сервиса;

повсеместно оснащать все пункты доступа и удаленные организации, услугами которых пользуются граждане, платежными терминалами, в том числе рынки, храмы, общественный транспорт, кладбища и т.д.;

устанавливать в соответствии с международным опытом более жесткие ограничения на осуществление максимальных платежей с использованием наличных денежных средств по ритейловым платежам и предоставить широкие возможности применения безналичных расчетов при оплате товаров, работ, услуг;

создать современные сервисы, обеспечивающие осуществление расчетов с использованием E-invoicing;

обеспечить развитие услуг по осуществлению безналичных расчетов по розничным платежам с текущих банковских счетов исключительно в режиме on-line [10].

Вместе с тем нельзя не анализировать как преимущества, так и проблемные вопросы полного перехода на «цифру». Как показывает мировая практика развития безналичных расчетов, преимущества получают все субъекты экономических отношений. Использование безналичной формы расчетов предоставляет возможность юридическим лицам строго контролировать результаты своей деятельности, оптимизировать затраты, прогнозировать размеры налогов и платежей в бюджет, расширить области применения автоматизации в бухгалтерском учете. Для населения переход на безналичные расчеты в рознице означает удобство и сокращение времени на оплату

товаров и услуг и получение дополнительного дохода. Банки и государство приобретают беспрецедентные выгоды от применения безналичных расчетов по розничным платежам. Банки получают возможность дополнительного привлечения ресурсов в виде остатков на счетах клиентов, наращивания комиссионных доходов и снижения расходов на обслуживание операций с применением наличных банкнот и монет, т. е. на хранение, страхование, инкассацию и охрану данного вида актива банков. Переход на безналичные расчеты позволит государству ужесточить контроль за денежным оборотом в стране, снизить долю теневой экономики, добиться успехов в борьбе с коррупцией, предотвратить получение и легализацию доходов, полученных преступным путем, в том числе контролировать так называемое «отмывание» преступных доходов, которое включает в себя систему финансовых операций, механизмов и схем, скрывающих первоначальный источник получения средств, в том числе путем их перевода посредством применения новейших цифровых технологий через банки и другие кредитно-финансовые организации из одной страны в другую.

Кроме того, все доходы и расходы граждан станут абсолютно прозрачными, а значит, радикально упрощают налоговое администрирование.

Вместе с тем нельзя игнорировать и дискуссионные вопросы полного отказа от наличных денег. Основной аргумент сторонников перехода на виртуальные платежи — «наличные деньги использует криминальный мир». В современных условиях развития высоких технологий в первую очередь криминальный мир освоил и криптовалюты, и различные схемы безналичных расчетов, активно применяет различные способы обогащения без использования бумажных денег. Полный отказ от наличности в обороте повысит цены на золото и алмазы и не помешает, при необходимости, использовать данные универсальные ценности в теневых расчетах.

Исследования психологов свидетельствуют о спонтанных, бесконтрольных и крупных тратах физических лиц при расчетах цифрой. Психологически легче тратить не реальные купюры и монеты, а виртуальные абстрактные цифры на счете, которые невозможно физически пересчитать или положить в кошелек, а анализировать совершенные финансовые операции придется только в будущем.

Социологи видят проблемные вопросы в ограничении личной свободы индивидуума и утверждают, что вся информация о жизни человека будет находиться в руках банков и государства, ко-

торые будут располагать исчерпывающей информацией о каждом поступке каждого из нас, а также вести виртуальную отчетность физических лиц. Любая транзакция в цифровом банкинге, включая такие мелкие, как ежедневный поход в супермаркет или приобретение талона на проезд в городском транспорте, станет источником информации о повседневной жизни каждого человека от рождения до последних дней, что может влиять на психику и социальную встроенность индивидуумов.

Отказ от наличности вызывает сомнения и у религиозных деятелей. Иерархи крупнейших мировых религий обеспокоены тем, что современные технические средства способны тотально ограничить человеческую свободу, в том числе и свободу вероисповедания.

Мировое прогрессивное экономическое сообщество целеустремленно и последовательно движется к отказу от наличных денег. Совершенно очевидно — будущее за цифровыми валютами и цифровыми деньгами. Поступательное вытеснение наличных денег из оборота изменит общество в целом, как изменило общество начало чеканки первых монет в Лидии до нашей эры. Денежно-кредитная сфера и банковский сектор прежде всего претерпят трансформацию и, в частности:

- углубится стандартизация банковских услуг;
- исчезнет социализация деятельности банков;
- повысится унификация видов и процедур предоставления банковских услуг;
- клиентская лояльность постепенно исчезнет из банковского бизнеса;
- трансформируется организация банковского бизнеса в его современном представлении;
- существенно сократится количество банков;
- углубятся процессы глобализации;
- общество откажется от платежных карт в пользу встроенных бесконтактных технологий [11].

В качестве перспектив развития биометрических технологий в Республике Беларусь можно выделить следующие:

- увеличение рабочих мест и применение высокотехнологичного инновационного оборудования для исследований и разработок биометрических технологий;
- обеспечение пользователей исчерпывающей информацией о биометрических технологиях посредством СМИ, Интернета, рекламы, т. д.;
- обеспечение привлекательного инвестиционного климата для иностранных инвесторов;
- разработка юридической базы, способствующей успешной легальной работе биометрических технологий в банковской системе;

обеспечение банков лицензиями на осуществление криптографической деятельности;

активизация разработки облачных технологий для обеспечения безопасности биометрических данных;

развитие мобильного банкинга, лидирующего на мировом рынке;

оснащение платежной системы Республики Беларусь биометрическими технологиями;

обеспечение мощной протекционистской политики со стороны государства для развития цифровых и биометрических технологий посредством кредитной, финансовой и страховой поддержки, в том числе льготирование и компенсацию банкам льготных процентных ставок по кредитам, выданным на разработку и внедрение биометрических технологий;

развитие Парка высоких технологий и Свободных экономических зон, в структуре которых необходимо наращивать объемы инновационных проектов и программ цифровой стратегии и др.;

государственная поддержка цифровых трансформаций и передовых технологий, таких как блокчейн и биометрия.

Основным драйвером роста применения биометрии на финансовом рынке в 2017 г. являлись государственные проекты и программы, но уже к 2022 г. прогнозируется, что лидерство в данной сфере перейдет в коммерческую сферу (банки, финансовые компании, небанковские кредитно-финансовые организации и др.), а средства коммерческих источников и их применение в финансовой сфере почти удвоится (рис. 2).



Рисунок 2. Структура мирового рынка биометрических технологий 2017–2022 гг., %

Источник: [10]

Нельзя не принимать во внимание, что внедрение биометрических технологий вызывает ряд дискуссионных вопросов:

оппоненты биометрии утверждают, что данная технология влечет тотальную идентификацию и контроль каждого индивидуума, так как био-коды несут в себе избыточную информацию о клиентах банка. Биометрические устройства служат инструментом «скрытого наблюдения», а персональные данные могут быть использованы для ограничения прав, свобод и неприкосновенности частной жизни;

биометрические технологии не имеют 100%-ой надежности, как утверждают их сторонники. В ходе экспериментов Национального университета Йогогамы (Япония) было доказано, что биометрические системы идентификации по отпечаткам пальцев не так сложно обмануть (в 80% случаев удалось обойти систему безопасности);

биометрические данные человека невозможно измерить с абсолютной точностью, так как со временем они изменяются в силу биологических особенностей человека;

биологические данные могут изменяться вследствие болезни, стрессов, волнения, кроме того, различают не только статистические биоданные, которые присущи человеку с рождения (например, ДНК, отпечаток пальца, сетчатка глаза), но и динамические, которые человек приобретает и способен с возрастом их изменить (например, динамика речи, рукописная подпись или темп набора текста на клавиатуре и др.);

кража уникальных биометрических данных в отличие от хищения паролей и пин-кодов может повлечь серьезные последствия, так как их невозможно восстановить или сменить на новые;

высокая стоимость для банков биометрических технологий;

юридические, психологические и социальные вопросы, касающиеся сбора биометрических данных у лиц несовершеннолетнего возраста (только с разрешения родителей, отсутствие дохода у несовершеннолетних для целей биометрии, выдача дебетовых платежных карт только лицам до 18 лет, необходимость формирования у несовершеннолетних правильных финансовых знаний);

проблема оценки стоимости защищаемой информации, так как стоимость защиты информации не должна быть выше стоимости защищаемой информации.

Успех цифровой трансформации белорусского банковского сектора в ближайшие годы будет зависеть от того, смогут ли банки стать открытыми для сотрудничества с финтех-компаниями и использовать возможности, которые открываются

благодаря быстрому переходу клиентов на обслуживание с помощью смартфонов. Необходимо отметить, что только незначительный перечень операций белорусских банков реализованы с помощью смартфона, а в цифровом банке практически все операции и услуги нужно осуществлять с помощью смартфона или планшета. Современные цифровые банки, как правило, отказываются от универсальных мобильных операторов и создают собственные типа «Тинькофф Мобайл». Долгосрочный коммерческий интерес — доступ с помощью управления мобильным оператором к полной информации о клиенте, включая его геолокацию, посещения сайтов, структуру потребления мобильного трафика и т.д. Даже у скептиков биометрии не вызывает сомнений, что белорусским банкам рано или поздно предстоит полностью перейти в «цифру», так как они сталкиваются с цифровыми технологиями в своей работе ежедневно. Невозможно продолжить конкурентную борьбу за клиентов и ресурсы, если не трансформировать организацию работы и избежать внедрения инноваций в банковский бизнес.

Цифровая реальность еще не стала естественной средой для белорусских банков, вместе с тем биометрия будет соответствовать не только потребностям банков и экономики в целом, но и новым ожиданиям клиентов. Внешние вызовы и шоки, оказывающие существенное влияние на малую открытую экономику Республики Беларусь, также вынуждают банки страны переходить на цифру. Биометрические технологии создадут предпосылки для укрепления доверия к национальной валюте со стороны всех контрагентов как резидентов, так и нерезидентов. Высокие валютные, политические, санкционные риски, риски сговора и дефолта вызывают насущную необходимость беспрепятственной конвертации валют и обеспечение надежности транзакций между странами. Внедрение биометрии в банковской системе Беларуси будет способствовать привлечению средств нерезидентов, расширению ресурсной базы банков, наращиванию объема кредитных программ, снижению банковских рисков, что является ключевым шагом к укреплению доверия к белорусскому рублю и ускорению темпов экономического роста.

Литература

1. Руководство по биометрии / под ред. Руд М. Болла. — Москва.: Техносфера, 2007. — 368 с.
2. Продажи биометрических СКУД будут стабильно возрастать [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.rgsec.ru/stati/prodazhi-biometricheskih-skud-budut-stabilno-vozzrastat>. — Дата доступа : 03.09.2019.
3. ING Bank // ING in Society [Электронный ресурс]. — Амстердам, 2019. — Режим доступа : <https://www.ing.com/ING-in-Society/Sustainability/Our-own-operations/Environmental-Programme.htm>. — Дата доступа : 03.09.2019.
4. О научной и инновационной деятельности / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/d17/d17cf9f5b0888846924ad77ac181275c.pdf>. — Дата доступа : 05.09.2019.
5. Money 20/20 Europe 2018 в Амстердаме [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://npaed.ru/RU/2018-01-05-20-35-36/379-money-20-20-europe-3>. — Дата доступа : 04.03.2019.
6. Приорбанк // Голосовая биометрия [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.priorbank.by/golosovaa-biometria>. — Дата доступа : 04.09.2019.
7. Arun, A. Ross. Handbook of Multibiometrics: Gardners Books / A. Arun. — Eastbourne, 2013. — 172 p.
8. Развитие в Республике Беларусь рынка банковских платежных карточек [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.nbrb.by/payment/plasticcards>. — Дата доступа : 04.09.2019.
9. В Беларуси сокращается число банкоматов и инфокиосков [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://finance.tut.by/news638203.html>. — Дата доступа : 04.09.2019.
10. Обзор международного рынка биометрических технологий и их применение в финансовом секторе [Электронный ресурс]. — Режим доступа : https://www.cbr.ru/Content/Document/File/36012/rev_bio.pdf. — Дата доступа : 04.09.2019.
11. Достов, В.Л. Новые концепции применения риск-ориентированного подхода при осуществлении процедур идентификации / В.Л. Достов, П.М. Шуст, А.Д. Козырева // Юридическая наука. — 2017. — № 5. — С. 104–12.
12. Винокуров, А.В. Биометрические системы идентификации в кредитных организациях как инструмент противодействия мошенничеству / А.В. Винокуров // Финансы и кредит. — 2016. — № 21. — С. 15–23.

Применение автоматической классификации текстов в малых и средних финансовых организациях

Ломонос Герман Владимирович,

*начальник отдела технического обслуживания
Департамента автоматизации ЗАО «БСБ Банк»
(г. Минск, Беларусь)*

В статье рассмотрены основные методы классификации текстовых данных, изучены комбинированные подходы к классификации текста. Приведены преимущества и недостатки каждого метода. Рассмотрены возможности и преимущества применения данных методов в малых и средних банках.

This article discusses the basic methods for classifying text data and explores the combined approaches to classifying text. The advantages and disadvantages of each method are given. The possibilities and advantages of using these methods in small and medium-sized banks are also considered.

Введение. В последние десятилетия благодаря повсеместной цифровизации и компьютеризации всех сфер жизни значительно возросло количество текстов, доступных для анализа. Многие статьи, новостные ленты и документы теперь доступны в электронном виде. Сегодня уже невозможно представить современную малую или среднюю финансовую организацию без электронного документооборота. Все поступающие и исходящие документы находятся в электронном виде. Чтобы успешно конкурировать с крупными банками, малым и средним банкам следует активно внедрять цифровые технологии, сервисы и продукты, позволяющие автоматизировать повседневный ручной труд сотрудников банка, добиваясь максимальной отдачи. Это может сыграть важную роль в успехе небольшого банка, так как крупные банки часто не уделяют должного внимания данной проблеме, поскольку имеют достаточные человеческие ресурсы и могут до определенного момента не придавать этому значения. Внедрение системы, позволяющей автоматически классифицировать поступающие текстовые документы, сократит расходы и повысит качество работы компании.

Сегодня автоматическая классификация текста, т.е. определение принадлежности текста к некой категории, в условиях постоянно возрастающего объема используемой информации актуальная и крайне интересная задача. Категоризация

текстовых данных или классификация документов — одна из основных задач в области анализа текстовых данных и поиска информации. На текущий момент исследовано немало эффективных методов и алгоритмов, применяемых для классификации текстовых данных, однако часто многие из них имеют ограниченную область применения. Последние исследования в области классификации текстов показывают, что использование комбинации из некоторых стандартных методов классификации имеет намного лучшие результаты. В данной статье рассмотрен процесс классификации текста, а также ряд подходов, связанных с комбинированием методов классификации текста для повышения эффективности.

Существенным шагом в классификации текста является классификация текстовых документов среди некоторого известного набора классов (категорий). Важно классифицировать документ, придерживаясь указанной сферы, так как проблемы, возникающие при интеллектуальном анализе текста, — суммирование текста, извлечение информации, обнаружение семантических отношений и т.д. — могут быть корректно решены только исходя из специфики конкретной области документа.

Задача интеллектуального анализа текста может быть выполнена с помощью двух процессов: классификации и кластеризации. Класте-

ризация — это неконтролируемый подход к обучению, который направлен на группирование набора связанных объектов данных в кластеры на основе некоторой меры сходства или расстояния между ними. Классификация — это контролируемая форма машинного обучения, целью которой является определение категории из набора категорий, к которым относится выбранный текст [1, с. 227]. Это делается на основе заранее определенного набора данных для обучения.

Классификация текста. Классификация текста может быть формализована как задача приближения неизвестной целевой функции $\Phi: D \times C \times \{T, F\}$, которая описывает, как документы должны быть классифицированы, согласно предположению авторитетного эксперта с помощью функции (Φ), называемой классификатором [2, с. 8]. Здесь $C = \{c_1 \dots c_{|C|}\}$ — предопределенный набор категорий, а D — (возможно, бесконечный) набор документов. Если $\Phi(D_j, C_i) = T(\text{true})$, то D_j называется положительным примером или членом C_i , а если $\Phi(D_j, C_i) = F(\text{false})$, то тогда D_j называется отрицательным примером (или не членом) C_i .

Сам по себе процесс классификации представляет очень подробный процесс, состоящий из различных этапов. Каждый этап содержит набор методов, которые позволяют выбрать наиболее подходящий в зависимости от текста и заданной проблемы классификации.

Выделим основные этапы классификации текста:

процесс классификации начинается со сбора документов в различных форматах, таких как HTML, веб-контент и т. д.;

преобразование документов в чистый текстовый формат с последующим разбиением длинных строк текста на более мелкие (токенизацией) и нахождением основы слова (стемминга) является частью этапа предварительной обработки, цель которого — подготовка текста к этапу классификации;

индексирование, также являющееся частью этапа предварительной обработки, преобразует полнотекстовый документ в вектор документа;

наиболее важный этап — выбор признаков, включающий выбор подмножества признаков, важных для классификации, на основе некоторого заранее определенного показателя. Существуют различные предложенные методы выбора признаков для одного и того же;

после этапа выбора признаков текст готов для применения к возможному алгоритму классификации, также известному как «классифика-

тор» из числа различных классификаторов, предлагаемых до настоящего времени;

последняя стадия процесса классификации измеряет эффективность проведенной классификации.

Основные методы классификации текста. Классификаторы — это инструменты, применяемые для выполнения задачи классификации. До настоящего времени был предложен ряд классификаторов. Рассмотрим некоторые из них.

1. Наивные байесовские классификаторы. Это простые вероятностные классификаторы, основанные на теореме Байеса [3, с. 4], хорошо масштабируемые, включающие семейство алгоритмов, основанных на общем принципе, предполагающем, что значение конкретного признака не зависит от значения любого другого признака, заданного переменной класса. На практике предположение о независимости часто нарушается, но наивные байесовские классификаторы все еще имеют тенденцию работать очень хорошо в соответствии с этим нереалистичным предположением и очень популярны до настоящего времени.

2. Принцип максимума энтропии. Моделирование максимальной энтропии — это общий и интуитивно понятный способ оценки вероятности на основе данных, и он успешно применяется в различных задачах обработки естественного языка, таких как моделирование языка, тегирование части речи и сегментация текста [4, с. 37]. Принцип, лежащий в основе моделирования максимальной энтропии, заключается в том, что оценочная условная вероятность должна быть как можно более равномерной, т.е. иметь максимальную энтропию. Основное преимущество моделирования максимальной энтропии для задачи классификации заключается в том, что оно обеспечивает основу для задания любой произвольной релевантной информации. Однако алгоритм, который используется для нахождения решения, требует значительных вычислительных мощностей.

3. Алгоритм Роккио. Это метод обратной связи, разработанный с использованием модели векторного пространства [5, с. 23]. Алгоритм основан на предположении, что большинство пользователей отметили документ либо как релевантный, либо как нерелевантный. Поэтому запрос пользователя пересматривается, чтобы включить произвольный и не относящийся к делу документ. Данный алгоритм легок в реализации и эффективен в вычислениях, однако в случае малого количества релевантных документов производительность резко снижается.

4. Метод k -ближайших соседей. Является непараметрическим методом классификации и одним из самых простых алгоритмов классификации [6, с. 3]. Данный метод относится к методам так называемого «ленивого обучения», потому что функция аппроксимируется локально и все вычисления откладываются до классификации, а результатом классификации является членство в классе. Классификация объекта выполняется с учетом общности его k -ближайших соседей, где k — положительное целое число. Если $k = 1$, то объект просто присваивается классу этого единственного ближайшего соседа. Преимуществом данного метода является простота реализации и его непараметрические свойства, однако процесс классификации занимает достаточно много времени.

5. Метод опорных векторов. Это набор схожих алгоритмов обучения с учителем, используемых для задач классификации и регрессионного анализа [7, с. 52]. Метод опорных векторов отличается от других методов классификации, потому что он требует как положительного, так и отрицательного обучающего набора для поиска поверхности решения, которая наилучшим образом отделяет положительные и отрицательные данные в n -мерном пространстве, так называемой гиперплоскости. Представители документа, которые находятся ближе всего к поверхности принятия решения, называются вспомогательными векторами. Метод опорных векторов направлен на поиск линейных разделителей для решения задачи классификации текста. По сравнению с наивным байесовским методом, метод опорных векторов показывает лучшую эффективность классификации. Недостатки метода опорных векторов заключаются в том, что он может применяться только для двоичной классификации, соответственно, возникают проблемы при представлении документов в числовые векторы.

Использование комбинированных методов классификации текста. Все вышеизложенные методы классификации текста отлично зарекомендовали себя при выполнении своих задач, но в целом ни один из методов не может быть оценен как лучший или худший для классификации текста. Вероятно, это связано с тем, что каждый метод имеет конкретное приложение или сферу или он ограничен определенным видом данных для классификации текста.

В последнее время ведутся работы в направлении комбинирования известных методов классификации текста, так называемый гибридный подход. Этот подход фокусируется на индивиду-

альных преимуществах каждого метода, отображая их недостатки и проверяя, работали они с пользой или нет. Таким образом, объединение методов позволяет использовать преимущества каждого из них, которые в полной мере соответствуют потребностям выполняемой классификации, сводя к минимуму индивидуальные ограничения каждого метода.

Методы, применяемые при классификации текста, могут быть разделены на линейные (метод опорных векторов, логистическая регрессия) и вероятностные (метод Байеса, метод максимальной энтропии). Впоследствии в ходе комбинации методов методы, принадлежащие одной и той же парадигме, могут быть объединены.

Ларки и Крофт в [8, с. 35] предлагают комбинацию трех классификаторов: KNN (k -ближайших соседей), обратной связи по релевантности и байесовских классификаторов, которые будут использоваться в медицинской области для автоматического назначения кодов ICD9. Задание было выполнено сначала с каждым из классификаторов в отдельности, а затем с объединением, чтобы проверить эффективность обоих подходов. Благодаря объединению методов удалось добиться намного лучших результатов. Производительность методов измерялась на основе ранга документов. Это один из примеров, где классификаторы используются для ранжирования документов. Подход заключается в использовании взвешенной линейной комбинации.

Доктор Беннет совместно с коллегами [9, с. 244] предложил вероятностный метод объединения классификаторов таким образом, чтобы вклад классификатора зависел от его достоверности. Достоверность измеряется с помощью показателей надежности, которые связаны с областями, где классификатор может работать довольно хорошо или плохо. Вместо ранга документа показатели основаны на эффективности самого классификатора, что делает предложение более обобщенным.

Профессором Гриллхером [10, с. 97] опубликовано подробное исследование по объединению классификаторов в целях классификации мультимедийных документов на разнородные классы. Различные виды комбинаций были применены к документу с пятью тысячами веб-страниц Европейского исследовательского проекта Net Protect II, и результаты экспериментов доказали, что при предварительном знании классификаторов возможно добиться лучших результатов фильтрации.

Еще один из вариантов классификации основан на теории Дампстера — Шафера. Его основ-

ная цель — объединение подклассификаторов, поскольку их применение направлено на классификацию по нескольким меткам.

Ученый Дино Иса совместно с коллегами в своих двух последовательных работах [11, с. 109] предложили идею о том, как мета-результаты наивной байесовской техники могут использоваться с методом опорных векторов и самоорганизующимися картами (SOM) соответственно. Формула Байеса используется для преобразования текстового документа в векторное пространство, где значения обозначают вероятности документов для любого класса в зависимости от содержащихся в нем признаков. Это называется фазой векторизации классификатора — общее для обоих классификаторов. Метод опорных векторов затем применяется к этой модели векторного пространства для окончательного результата классификации. Предложение улучшило точность классификации по сравнению с чисто наивным байесовским классификационным подходом. За распределениями вероятностей, полученными с помощью метода Байеса, следует этап индексации, выполняемый с помощью самоорганизующихся карт для получения случаев наилучшего соответствия. Метод опорных векторов похож на кластеризацию документов на основе меры сходства между документами, как евклидово расстояние.

Профессор Мяо [12, с. 137] рассматривал разные комбинации классификаторов, а именно методы классификатора КНН и метода Роккио. Грубый набор переменной точности был использован для разделения пространства признаков на верхнюю и нижнюю границы каждого класса. Каждое подпространство классифицируется с помощью метода Роккио. Но происходит сбой, когда поступающий документ находится в граничной области, здесь используется метод k-ближайших соседей. Данный подход к комбинированию позволяет свести к минимуму недостатки обоих методов.

В последних исследованиях ученого Фрагоса [13, с. 36] также делается вывод в пользу объединения разных подходов к классификации текста. Методы, которые объединил автор, относятся к одной и той же парадигме — вероятностей. Наивные байесовские и максимальные энтропийные классификаторы использовались для тестирования в приложениях, в которых эти методы могли бы показать максимальную производительность. Для получения результатов использовались операторы слияния.

Доктор Керетна [14, с. 7] работал над распознаванием медицинских данных, содержащих

неформальный и неструктурированный текст. Для этого он объединял отдельные результаты метода CRF, который является одной из разновидностей метода Марковских случайных полей и метода максимальной энтропии в медицинском тексте. Каждый классификатор обучается с использованием различного набора функций. Метод CRF концентрируется на контекстуальных особенностях, а метод максимальной энтропии — на языковых особенностях каждого слова. Объединенные результаты оказались лучше, чем индивидуальные результаты обоих классификаторов, основанные на показателе эффективности скорости отзыва.

Выводы. На текущий момент объединение методов классификации текста становится все более многообещающей областью исследований. В данной статье описаны различные подходы, которые можно использовать для объединения методов классификации текстовых данных. В результате анализа различных подходов к классификации можно сделать вывод, что объединение методов классификации дает значительно лучшие результаты, чем использование тех же методов в отдельности. Получаемые результаты исследований все более стимулируют исследования в области классификации текста с помощью комбинаций методов.

Литература

1. Shalev-Shwartz, Shai. Understanding Machine Learning: From Theory to Algorithms / Shai Shalev-Shwartz, Shai Ben-David. — Cambridge, 2014. — 449 p.
2. Amer, M. Enhancing one-class support vector machines for unsupervised anomaly detection / M. Amer, M. Goldstein, S. Abdennadher // CM SIGKDD. Workshop on Outlier Detection and Description. — 2013. — P. 8–15.
3. Hill, D.J. Real-time Bayesian anomaly detection in streaming environmental data / D.J. Hill, B.S. Minsker and E. Amir // Water Resour. Res. — 2018.
4. Dau, H. Anomaly Detection Using Replicator Neural Networks Trained on Examples of One Class / H. Dau, V. Ciesielski, A. Song // Simulated Evolution and Learning. Lecture Notes in Computer Science. — 2017. — Vol. 8886. — P. 324.
5. Nasr, A. A. A Learnable Anomaly Detection System using Attributional Rules / A.A. Nasr, M.Z. Abdulmageed // International Journal of Computer Network and Information Security. — 2016. — Vol. 8(11). — P. 58–64.
6. Я. Кокорева, А. Макаров. Поэтапный процесс кластерного анализа данных на основе алгоритма кластеризации k-means / Я. Кокорева, А. Макаров // Молодой ученый. — 2015. — № 13. — С. 126–128.

7. Zhang, M. An Anomaly Detection Model Based on One-Class SVM to Detect Network Intrusions / M. Zhang, B. Xu and J. Gong // 11th International Conference on Mobile Ad-hoc and Sensor Networks (MSN). — Shenzhen, 2015. — P. 157.

8. Lin, W-C. An intrusion detection system based on combining cluster centers and nearest neighbors / W-C. Lin, S-W. Ke, C-F. Tsai // Knowledge-Based Systems. — 2015. — Vol. 78. — P. 97.

9. Panda, M. Hybrid intelligent systems for detecting network intrusions / M. Panda, A. Abraham, M. Patra // Security Comm. Networks. — 2012. — Vol. 8. — P. 2995.

10. Sharma, M. Active Learning with Rationales for Identifying Operationally Significant Anomalies in Aviation / M. Sharma, K. Das, M. Bilgic, B. Matthews, D. Nielsen, N. Oza // Machine Learning and Knowledge Discovery in Databases. Lecture Notes in Computer Science. — 2016. — Vol. 9853. — P. 359.

11. Isa, Dino. Using Self Organizing Map for Clustering of Text Documents / Dino Isa, V.P Kallimani and Lam Hong lee // Expert System with Applications. — 2017. — Vol. 36, № 5. — P. 596.

12. Su, M-Y. Real-time anomaly detection systems for Denial-of-Service attacks by weighted k-nearest-neighbor classifiers / M-Y. Su // Expert Systems with Applications. — 2017. — Vol. 38(4). — P. 579.

13. Ramasundaram, S. NGramsSA Algorithm for Text Categorization / S. Ramasundaram // International Journal of Information Technology & Computer Science (IJITCS). — 2014. — Vol. 13, Issue № 1. — P. 49.

14. Keretna, S. Classification Ensemble to Improve Medical Named Entity Recognition / S. Keretna, C.P. Lim and D. Creighton // 2014 IEEE International Conference on Systems, Man, and Cybernetics. — San Diego, CA, USA. — 2014. — P. 109.

Комплексный подход к оценке персонала в малых и средних банках

Разумова Ольга Васильевна,

ведущий специалист Унитарного Предприятия «БР-Консалт»
(г. Минск, Беларусь)

В научной статье рассматривается роль оценки действующего персонала в малых и средних банках. Раскрываются методы и алгоритмы комплексной оценки персонала, а также взаимосвязь миссии, целей, стратегического планирования и конкурентных компетенций малых и средних банков с уровнем компетенции работающих в них сотрудников.

The scientific article discusses the role of assessing existing staff in small and medium-sized banks. The methods and algorithms of a comprehensive personnel assessment, as well as the relationship of the mission, goals, strategic planning and competitive competencies of the banks themselves with the level of competence of the employees working in them are disclosed.

Иногда в работе с персоналом в малых и средних банках мы сталкиваемся с проблемой: трудно найти подходящего под определенные требования сотрудника. Цена ошибки велика.

Одна сторона вопроса — выбор нового сотрудника, другая сторона — понимание, как им управлять в процессе работы, своеобразная инструкция управления. Это можно сравнить с использованием инструкции в технических вопросах. Инструкция раскрывает потенциал и опции, экономит время — пользоваться ей логично, умно и необходимо. Так же и сотрудник. Он приходит из другого банка или организации с другими корпоративными ценностями. Мы не знаем, чего от него ждать, какие трудности в работе могут быть с ним. Наша цель при оценке сотрудника — сделать максимально успешный выбор, увидеть его соответствие руководителю, соответствие бизнес-задачам банка и его корпоративной культуре. Это одна сторона. Другая сторона — это «инструкция по его управлению». Правильная оценка персонала — залог правильного управления сотрудниками в малых и средних банках.

В оценке персонала в малых и средних банках мы используем следующие понятия.

Компетенция (от лат. *competere* — соответствовать, подходить) — личностная способность специалиста (сотрудника) решать определенный класс профессиональных задач.

Модель компетенций — перечень компетенций всех сотрудников для разных уровней управле-

ния и направлений деятельности с конкретными показателями их проявлений в профессиональной сфере.

Профиль компетенций — список компетенций, относящихся к определенной должности, точное определение уровня их проявления.

В тесной связи с компетенциями персонала в малых и средних банках идет стратегическое развитие банков. Рассмотрим систему оценки персонала, выявление компетенций персонала, связь со стратегическим развитием банка в комплексном подходе.

В современных малых и средних банках все актуальнее становятся комплексные системы управления, способные не только решать текущие задачи, но и реализовывать стратегию развития.

Разработка общекорпоративной модели компетенций является одним из этапов кадрового проектирования.

Кадровое проектирование — технология, которая позволяет не только формировать перечень компетенций (как самой организации, так и ее персонала), но и реализовывать программы стратегических изменений и планируемых преобразований в организации в долгосрочной перспективе. Основные этапы кадрового проектирования представлены на схеме 1.

Таким образом, после уточнения миссии и целей компании, планирования стратегического развития и определения ключевых конкурентных компетенций самого банка необходимо проана-

Этап 1	Этап 2	Этап 3	Этап 4	Этап 5
Анализ миссии и стратегических целей организации	Анализ внешней среды и сценариев развития ситуации	Разработка стратегии развития организации	Конкретизация компетенций организации	Перевод компетенций организации в модель компетенций персонала

Схема 1. Этапы кадрового проектирования

лизировать тот набор знаний, навыков и опыта сотрудников, которые помогут обеспечить успех банка в достижении заявленных целей. Этот набор и является общекорпоративной картой компетенций, или моделью компетенций, банка.

Цель создания модели компетенций — разработка стандартов требований к выполнению рабочих задач и поведенческих стереотипов сотрудников, которые способствуют реализации стратегических целей банка. Основные задачи модели компетенций: оптимизация затрат и повышение эффективности работы HR-службы в области подбора и найма персонала, его обучения и развития, формирования кадрового резерва и карьерных перемещений.

Основные этапы проекта по построению модели компетенций в малых и средних банках представлены на схеме 2.

Принципы выбора кластерных групп для базовой модели компетенций в малых и средних банках. Кластер компетенций — это набор тесно связанных между собой компетенций (обычно от трех до пяти в одной связке). Корпоративные компетенции, как правило, отражают базовые ценности банка и его корпоративную культуру. Оптимальное количество компетенций в данном кластере — 5–7 единиц. Управленческие (менеджерские) компетенции — для всех руководителей компании. Это компетенции, которые могут быть применимы к руководителю любого уровня, у которого в линейном или функциональном подчинении находится группа работников. Управленческие компетенции редко обладают уникальными свойствами и часто схожи с аналогичными компетенциями в других банках. Оптимальное количество компетенций в данном кластере — 4–6 единиц.

Профессиональные (технические) компетенции — для специалистов группы конкретных должностей или функций. Формирование перечня и детального описания профессиональных компе-

тенций для всех групп должностей в малых и средних банках является очень трудоемким и долгим процессом. Практика показывает, что некоторые банки используют только ключевые компетенции, а часть банков разрабатывают специальные компетенции только для сотрудников отдельного (ключевого для бизнеса в целом) подразделения. Оптимальное количество компетенций в данном кластере — 3–4 единицы. Обычно количество кластерных групп составляет 3–4, а общее количество компетенций в модели варьирует в компаниях от 10 до 30. Их количество определяется на этапе разработки модели компетенций. Чем больше компетенций содержит модель, тем труднее ее внедрить в корпоративную практику. Эксперты считают, что в излишне подробной модели, содержащей более 12 компетенций, становится трудно работать с конкретными компетенциями, так как различия между отдельными компетенциями в такой модели неуловимо малы.

Кластер — это единица выделения однотипных компетенций в определенном формате (корпоративные, управленческие или технические).

Формат — границы (рамки), в которых рассматриваются требования к сотруднику (знания, умения, деловые и личностные качества). Форматы в пересечении с кластерами дают содержание не только профиля компетенций, а еще и возможной программы обучения сотрудника, а также методы ее реализации.

Предлагаемая модель позволяет усилить адресность профессиональной подготовки, практическую направленность обучающих программ, сбалансировать теоретический и практический материалы, подобрать методы и формы обучения, смоделировать под конкретные индикаторы соответствующие ситуации, игры, тренинги или выбрать индивидуальный проект.

Создание базовой матрицы модели компетенций. В том случае, если модель компетенций

Этап 1	Этап 2	Этап 3	Этап 4	Этап 5	Этап 6
Планирование и презентация концепции проекта	Формирование проектной группы	Разработка модели компетенций	Формирование матрицы компетенций	Апробация и утверждение модели	Запуск разработанной модели компетенций в работу

Схема 2. Этапы проекта по построению модели компетенций

разрабатывается в малых и средних банках для всех уровней сотрудников, рекомендуем выделить также основные группы сотрудников, например:

1-я группа — топ-менеджмент;

2-я группа — линейные руководители/руководители ключевых функциональных подразделений;

3-я группа — руководители обособленных подразделений/директора филиалов;

4-я группа — ключевые сотрудники;

5-я группа — остальные сотрудники/секретари/кассиры/другие должности.

Пример общекорпоративной матрицы компетенций представлен в табл. 1.

Таблица 1. Матрица компетенций

Группы компетенций	Группы сотрудников				
	Топ-менеджмент	Линейный менеджмент	Директора филиалов	Ключевые сотрудники	Сотрудники
Группа 1. Корпоративные компетенции					
Компетенция 1.1	+	+	+	+	+
Компетенция 1.2	+	+	+	+	+
Компетенция 1.3	+	+	+	+	+
Компетенция 1.4	+	+	+	+	+
Группа 2. Управленческие компетенции					
Компетенция 2.1	+	+			
Компетенция 2.2	+	+	+		
Компетенция 2.3	+	+	+		
Группа 3. Профессиональные компетенции					
Компетенция 3.1	+			+	+
Компетенция 3.2	+	+		+	+
Компетенция 3.3		+	+	+	+
Компетенция 3.4			+	+	

Методы описания компетенций: метод прямых атрибутов, метод репертуарных решеток, прогностическое интервью, наблюдение на рабочем месте, критические инциденты, анализ документов.

Метод прямых атрибутов. Пяти-шести ключевым менеджерам предлагаются карточки с описанием уже готовых компетенций. Руководители выбирают карточки только с теми компетенциями, которые соответствуют наиболее важным задачам компании.

Метод репертуарных решеток. Позволяет выявлять индикаторы самых эффективных сотрудников. Руководитель последовательно описывает, какие полезные качества проявляет каждый подчиненный в работе. В результате составляется таблица в виде решетки с фамилиями работников и их индикаторами.

Прогностическое интервью. Целесообразно проводить с 1–2 сотрудниками подразделения, которые показывают в своей работе наилучший результат. Это позволит интервьюеру собрать информацию о том, как сотрудники действуют в большинстве бизнес-ситуаций, чтобы потом выделить стандарты поведения, которые будут сгруппированы в требуемые компетенции.

Наблюдение на рабочем месте. Эффективно для тех ситуаций, в которых рабочее поведение можно наблюдать, допустим, для оценки деятельности продавцов-консультантов в магазине или торговых представителей.

Метод критических инцидентов. Позволяет определить поведенческие реакции, наличие которых оказалось важным в критической ситуации.

Структурированное интервью, в ходе которого интервьюируемый рассказывает о реально произошедших случаях в его работе, в ходе которых были совершены серьезные промахи или, наоборот, достигнут успех.

Анализ документов. Содержательно анализируются организационно-распорядительные внутренние и отраслевые документы.

Уровни развития компетенций, описание моделей поведенческих реакций. Уровни развития компетенций — степень проявления сотрудником конкретной компетенции.

Стандартные уровни развития компетенций: уровень некомпетентности, уровень развития, уровень опыта, уровень мастерства, уровень эксперта.

Различают пять уровней развития компетенций:

Е — компетенция не развита (неудовлетворительный уровень, развитие обязательно, но затруднено). Работник не владеет необходимыми навыками и не старается их применять. Уровень Е является неудовлетворительным, поскольку сотрудник не только не проявляет навыки, но и не понимает их важности и не пытается их развивать.

D — компетенция недостаточно развита (нормальный уровень, требуется и возможно развитие). Работник частично проявляет навыки, входящие в состав компетенции. Пытается, стремится проявлять нужные навыки, понимает их необходимость, но у него это не всегда получается. Если специалист соответствует уровню D — это нормально, предполагается, что он должен развиваться.

C — базовый уровень, необходимый и достаточный для специалиста. Он дает представление

о том, какое именно поведение и какие именно способности предполагаются данной компетенцией. Базовый уровень является оптимальным для эффективной работы менеджера среднего звена.

В — сильный уровень развития компетенции (требуется только для руководящего звена). Предполагается особо высокий уровень развития навыков. Сотрудник владеет сложными навыками, способен активно влиять на происходящее, проявлять соответствующие навыки в ситуациях повышенной сложности. Этот уровень предусматривает способность человека заранее предвидеть и предотвращать негативные события.

А — лидерский уровень развития компетенции (требуется для высшего менеджмента). Данный уровень развития компетенций необходим только для руководителей, которые по своим должностным обязанностям могут принимать стратегические решения. Достижение руководителем лидерского уровня развития компетенции означает, что он не только сам проявляет необходимые навыки, но и создает возможности для других сотрудников развивать данную компетенцию. Руководитель, обладающий уровнем развития компетенций А, организует специальные мероприятия, задает нормы, правила, процедуры, которые способствуют проявлению данных компетенций.

Для каждого уровня набор компетенций конкретизируется и описывается. Каждая компания самостоятельно определяет стандарт представления компетенций. Требования стандарта исходят из роли компетенций в структуре бизнес-процесса.

Профиль компетенций — это список компетенций, относящихся к определенной должности, точное определение уровня их проявления. Профиль компетенций определяет не только то, что ожидается от сотрудников, но и то, как им следует действовать.

Инструменты оценки компетенций. Оценка подразумевает наличие критериев оценки (компетенции, KPI) и шкалы оценки.

Оценку персонала в бизнесе принято делить на оценку:

компетенций (знаний, умений, навыков, ценностей, личностных особенностей);

результативности (достижение целей, бизнес-результатов, KPI).

При оценке компетенций активно используют понятие ассессмент (assessment), ассессмент-центр. Ассессмент — оценка (качества, эффективности).

Основные методы ассессмента, применяемые для оценки персонала, можно разделить на три группы:

1) методы анализа деятельности и формирования критериев оценки;

2) методы, используемые при проведении оценки;

3) методы сбора данных и обработки информации.

К первой группе методов для анализа деятельности и формирования критериев оценки относятся: анализ документов, регламентирующих работу в должности;

наблюдение за деятельностью с привлечением внешнего эксперта;

интервью как с исполнителем, так и с руководителем;

экспертный опрос — анкетирование сведущих в данной деятельности людей;

профессиографическое тестирование — заполнение специализированных опросников;

анализ биографии — сочетание метода опроса и анализа документов;

моделирование — способ анализа деятельности, которую невозможно проанализировать в настоящее время в связи с ее отсутствием.

Ко второй группе методов, используемых при проведении оценки, можно отнести методы, наиболее часто применяемые в ассессменте:

психологические тесты;

групповые и индивидуальные тренинговые упражнения и мозговые штурмы, ориентированные на поиск и принятие решений;

практические (письменные или компьютерные) задания;

исследование случаев (кейс-метод);

групповые дискуссии;

ролевые игры;

презентации;

интервью.

К третьей группе методов, используемых для сбора данных и обработки информации, можно отнести:

наблюдение;

анализ продуктов деятельности;

самооценка;

взаимооценка (оценка методом «180, 360 градусов»).

Их классифицируют по трем основным направлениям: качественные, количественные и комбинированные.

Количественные методы наиболее объективны, так как все результаты зафиксированы в числах (рейтинг, баллы).

Качественные (описательные) методы — это методы, определяющие сотрудников без приме-

Этап 1	Этап 2	Этап 3	Этап 4	Этап 5
Разработка модели ключевых компетенций	Разработка критериев и инструментов	Проведение оценочных мероприятий	Обработка и анализ информации	Отчет и обратная связь

Схема 3. Основные этапы процесса оценки персонала

нения количественных показателей (матричный метод предполагает сравнение качеств конкретного человека с идеальными характеристиками для занимаемой должности).

Комбинированные методы — это совокупность описательных методов с применением количественных аспектов, например, метод «360 градусов» предполагает оценку сотрудника со всех сторон — руководителями, коллегами, подчиненными, клиентами — и самооценку). В методе качественные оценки участников усредняются количественно.

Оценка персонала — это анализ способностей, знаний и действий сотрудников с точки зрения ресурсов и рисков для компании. Вся совокупность объектов в зависимости от целей оценки персонала можно разделить на четыре направления.

1. Оценка ключевых компетенций сотрудников.
2. Оценка соответствия поведения персонала стандартам компании.
3. Оценка групповых и командных эффектов персонала.
4. Диагностика актуальности обучения. Ориентируясь на качество результата и понимание оценки как инструмента развития сотрудников, процесс оценки ключевых компетенций персонала разбивается на пять этапов (схема 3).

В соответствии с этапами оценки можно сформировать требования к перечню внутренних нормативов и регламентов, сопровождающих процесс оценки персонала в малых и средних банках:

- 1) регламенты и документы, связанные с разработкой самой модели компетенций;
- 2) регламенты и документы, связанные с определением критериев оценки, технологий и инструментов оценки;
- 3) регламенты и документы, связанные с проведением оценочных процедур;
- 4) регламенты и документы, определяющие порядок процесса проведения оценки персонала и анализа полученной информации.
- 5) регламент и документы, определяющие принципы и порядок использования результатов оценки, кадровых решений на их основе, а также формирования программ обучения и развивающих процедур.

На схеме 4 приведен образец комплексного подхода к работе с моделью компетенций.

Как показывают исследования, регулярная и систематическая оценка персонала положительно сказывается на мотивации сотрудников, их профессиональном развитии и росте. Одновременно результаты оценки являются важным элементом управления человеческими ресурсами, поскольку предоставляют возможность принимать обоснованные кадровые решения.

Модели компетенций в сбалансированной системе показателей. Система сбалансированных показателей (англ. — *Balanced Scorecard (BSC)*, авторы Р. Каплан и Д. Нортон) — концепция переноса и декомпозиции стратегических целей для

Модель компетенций		
Цели		
Проведение оценки в рамках ежегодной аттестации для подтверждения грейда, планирования развития	Оценка кандидатов в резерв	Отбор внешних кандидатов
Инструменты/ Документы		
Разработка модели компетенций профиля успеха Положение об аттестации Политика продвижения на основе оценки PR, обучение менеджеров Формат ИПР (индивидуальный план развития) Меню развивающих событий	Разработка модели компетенций профиля успеха Положение об оценке кандидатов в резерв	Разработка модели компетенций профиля успеха Интервью — гайд по компетенциям Обучение проведению селективного интервью

Схема 4. Взаимосвязь модели компетенций с целями и инструментами оценки персонала, внутренними регламентами и документами

Цель 1: Финансы	Цель 2: Клиенты	Цель 3: Внутренние процессы	Цель 4: Обучение и развитие персонала
Каких финансовых результатов должна добиться компания? Какова ее стоимость?	Что необходимо нашему целевому потребителю?	Какие процессы нам нужно улучшить?	Какие компетенции нам необходимо развивать?

Схема 5. Стратегические цели и их декомпозиция по системе ССП

планирования операционной деятельности и контроль их достижения.

ССП — это механизм взаимосвязи стратегических планов с ежедневными задачами, способ направить деятельность всей компании на их достижение. «Задача ССП, — говорят Р. Каплан и Д. Нортон, — состоит в том, чтобы трансформировать миссию компании в конкретные, вполне осязаемые задачи и показатели».

ССП делает акцент на нефинансовых показателях эффективности деятельности банка, давая возможность оценить такие, казалось бы, с трудом поддающиеся измерению аспекты деятельности, как степень лояльности клиентов или инновационный потенциал компании. Трансформация миссии в стратегию и раскрытие стратегии в виде набора стратегических целей на плоскости четырех составляющих показывает логику ССП (схема 5). Но реальное значение эта логика приобретает лишь тогда, когда цели и подцели могут быть измерены с помощью соответствующих показателей.

Основной принцип ССП, который во многом стал причиной высокой эффективности этой технологии управления, — управлять можно только тем, что можно измерить. На уровне бизнес-процессов контроль стратегической деятельности осуществляется через так называемые ключевые показатели эффективности (КПЭ) (англ. Key Performance

Indicators (KPI)). КПЭ являются измерителями достижимости целей, а также характеристиками эффективности бизнес-процессов и работы каждого отдельного сотрудника. Все четыре составляющие имеют свой набор ключевых показателей.

Новая система оплаты труда в Сбербанке, которая была внедрена с начала 2011 г., — это первый шаг к унифицированной, централизованной материальной мотивации работников. Основная философия новой системы оплаты труда: «Платить за результаты, а не за деятельность. Поощрять за самосовершенствование, ориентацию на клиента, инновации, работу в команде». Двухуровневая система оценки индивидуальных результатов включает в себя:

1-й уровень — Ключевые показатели эффективности и приоритетные проекты.

2-й уровень — Система «5+» (пятибалльная шкала оценки деятельности сотрудника).

Система оценки «5+» — это система оценки сотрудников по единым критериям:

- 1) личная результативность;
- 2) инициатива и инновации;
- 3) самосовершенствование;
- 4) ориентация на клиента;
- 5) работа в команде с внедрением системы «5+»

в деятельность сотрудников оценивается по единым критериям, признанным в банке критиче-

1. Стратегические цели	2. Требования к персоналу	3. Оценка компетенций	4. Определение направлений развития	5. Формирование планов обучения	6. Реализация	7. Оценка эффективности обучения	8. Изменения KPI
	Модель компетенций — приоритетные компетенции	Инструменты оценки компетенций	Приоритетные компетенции для развития по результатам оценки	Индивидуальное развитие сотрудника Программы развития компании	Разнообразие видов и форм обучения	Инструменты оценки эффективности обучения	Положительная динамика эффективности сотрудника

Схема 6. Взаимосвязь оценки и развития компетенций с ключевыми показателями эффективности и стратегией развития малых и средних банков

Пример: Российские практики.

ски необходимыми для достижения поставленных стратегических целей.

Рейтинговая оценочная шкала системы «5+» содержит 5 градаций, обозначаемых буквами:

- А — значительно превосходит ожидания;
- В — превосходит ожидания;
- С — соответствует ожиданиям;
- Д — требует улучшения;
- Е — неудовлетворительно.

Шкала применяется для оценки соответствия портрету успешного работника банка. Оценка «С» — это портрет хорошего работника. Оценка «А» предполагает действительно «звездную» эффективность по большинству параметров.

Индивидуальный коэффициент квартального премирования сотрудника по системе «5+» зависит от трех оценок:

- оценка выполнения плана территориального банка (ТБ) по прибыли;
- оценка выполнения КПЭ внутреннего структурного подразделения (ВСП);
- оценка личной эффективности по системе «5+».

Пример расчета квартальной премии сотрудника: $\text{Оклад сотрудника} \cdot \text{Нормативный коэффициент} \cdot \text{Коэффициент прибыльности ТБ} \cdot \text{Коэффициент достижения КПЭ ВСП} \cdot \text{Коэффициент 5+} = \text{ПРЕМИЯ}$.

Как видим, работа с человеческими ресурсами в малых и средних банках требует не только оперативных, но и стратегических решений. Таким образом, создание комплексного подхода к оценке персонала, создание корпоративных моделей

компетенций, использование передовых методик управления персоналом в малых и средних банках позволит не только дать информацию о существующем состоянии кадрового ресурса, но и создать возможности для его постоянного развития и совершенствования. Эффективное сочетание программ оценки, развития, профессиональное использование ключевых компетенций сотрудников будут способствовать достижению стратегических целей малых и средних банков и постепенному превращению человеческого ресурса в человеческий капитал, ценность банков, которые планируют осуществлять с помощью своих ресурсов самые высокие цели.

Литература

1. Большаков, А. С. Современный менеджмент организаций: теория и практика / А. С. Большаков, В. И. Михайлов. — СПб., 2011.
2. Иванова, С. Развитие потенциала сотрудников: Профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации / С. Иванова. — М., 2013.
3. Лукичева, Л. И. Управление персоналом / Л. И. Лукичева. 6-е изд., испр. — М., 2011.
4. Чуланова, О. Л. Компетентностный подход в работе с персоналом: теория, методология, практика. Монография / О. Л. Чуланова. — М., 2016.
5. Бачин Д. А. Модель компетенций в управлении персоналом [Электронный ресурс] / Д. А. Бачин // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 3, ч. 3. — Режим доступа : <http://web.snauka.ru/issues/2015/03/48583>. — Дата доступа : 26.03.2019.

Особенности работы с персоналом в средних и малых банках

**Конон Ольга Игоревна,
Зельцен Екатерина Александровна,**
студенты Института бизнеса БГУ (г. Минск, Беларусь),

Дудкин Александр Борисович,
*научный руководитель, советник, ЗАО «БСБ Банк» (г. Минск, Беларусь),
старший преподаватель кафедры бизнес-администрирования,
Институт бизнеса БГУ
(г. Минск, Беларусь)*

В данной статье рассматриваются практические особенности подбора персонала в средних и малых банках Республики Беларусь. Представлены анализ требований, предъявляемых банками к нанимаемым работникам, а также оценка квалификационных требований и требований к деловой репутации, предъявляемых Национальным банком к отдельным категориям банковского персонала.

This article discusses the practical features of recruitment in medium and small banks of the Republic of Belarus. The analysis of the requirements imposed by banks to employees, as well as assessment of qualification requirements and requirements to business reputation imposed by the National Bank to certain categories of banking personnel are presented.

Введение. Роль и значимость человеческого фактора при построении любого бизнеса трудно переоценить. Персонал был и продолжает оставаться тем стратегическим ресурсом, без которого нет и не может быть достигнуто конкурентное превосходство ни на одном из рынков, ни в одной из отраслей экономики.

Организации и банки — не исключение. Они вкладывают значительные средства в развитие, обучение, раскрытие профессионального, человеческого и интеллектуального потенциала своих работников. Для создания атмосферы высокой корпоративной культуры в организациях, в том числе банках, разрабатываются специальные внутрикорпоративные программы.

Рынок труда в банковском секторе. В период создания современной банковской системы республики (начало 90-х гг. прошлого столетия) работниками банков становились выпускники непрофильных вузов, например с лингвистическим, педагогическим, инженерным образованием, что было обусловлено, с одной стороны, недостаточностью соответствующих учебных заведений и открытых специальностей, с другой — бурным ростом числа регистрируемых банков.

Со временем все большее количество вузов стали открывать нужные для банков специальности, выпуская на рынок труда значительное количество банковских служащих. Вместе с тем тенденции в самой банковской системе изменились: ранее созданные банки стали закрываться, а создание новых банков замедлилось. Последняя регистрация нового банка в Республике Беларусь была в 2012 г. При этом три банка сегодня находятся в стадии ликвидации, а многие крупные действующие банки заявили о широкомасштабном сокращении персонала.

По совокупности причин (превышение числа выпускников с банковским образованием количества вакансий; сокращения в банках; ликвидация старых и полное отсутствие регистрации новых банков) рынок труда в банковском секторе можно признать переполненным. Несмотря на это, у выпускников высших учебных заведений, равно как и у лиц, имеющих опыт работы в других секторах экономики, популярность банка как потенциального места работы традиционно остается высокой.

Более того, лица, высказывающие намерение работать в банках, особый интерес проявляют к средним и малым финансовым органи-

зациям, понимая, что такие банки являются, как правило, частными, более коммерциализированными, а следовательно, с большей лояльностью подходят к вопросам формирования кадрового состава, созданию благоприятной внутрикорпоративной обстановки, вопросам мотивации и вознаграждения. Средние и малые банки осознают, что профессионализм и многопрофильность их сотрудников — залог успешного конкурентирования на финансовом рынке с крупными банками.

Преимущества и недостатки работы в банках. Очевидным является тот факт, что работа в банковской сфере подходит далеко не каждому человеку. Считается, что данная отрасль не в полной мере подойдет творческим людям, желающим принимать самостоятельные решения, трудиться без четко регламентированных инструкций, работать дома или заниматься собственным бизнесом. Жесткие регламентированность и процедуры обязывают людей быть вовремя на рабочем месте, строго соблюдать правила внутреннего трудового распорядка, часто — использовать корпоративную форму одежды, а работа с клиентами связана с большим стрессом, чем в сфере обслуживания. Наиболее жесткие требования, как правило, устанавливаются в крупных банках.

Чтобы молодому специалисту решить, стоит ли связывать свою карьеру с банком, необходимо проанализировать все возможные преимущества и недостатки данной сферы как потенциального нанимателя.

К основному преимуществу можно отнести прежде всего относительно высокую (в сравнении с большинством других отраслей экономики) заработную плату. В средних и малых банках уровень заработка, как правило, выше, чем в крупных банках.

Преимущества банка также являются хороший социальный пакет, большой спектр дополнительных мотивационных стимулов: от корпоративной мобильной связи до медицинского страхования.

Вместе с тем имеются и определенные недостатки. Так, навыки банковского работника предполагают достаточно узкую специализацию. Особенно это характерно для крупных банков с широкой организационной структурой и большим количеством персонала.

Многие сотрудники банков отмечают, что спустя 3–5 лет начинается профессиональное выгорание, связанное с однообразностью работы. Основные причины этого, считают работники, следующие:

монотонность функций. Работа в банке достаточно рутинна, требует высокой сконцентрирован-

ности и ответственности. Ежедневно необходимо говорить одни и те же фразы, выполнять однообразные действия, задавать одинаковые вопросы. Чаще всего такая ситуация встречается в подразделениях, связанных с обслуживанием клиентов;

узкая специализация. Чаще всего навыки, полученные в банковской сфере, не представляется возможным применить в другой отрасли. Не касается это только специалистов, занимающихся продажами;

относительная сложность карьерного роста. Несмотря на возможность быстрого продвижения по карьерной лестнице, многие сотрудники банков отмечают, что для получения повышения необходимо иметь другое образование, отличное от того, которое уже получено. Дополнительно учиться из-за высокой загруженности не всегда возможно.

Банковский работник, начинающий карьеру в данной сфере, имеет большие возможности для карьерного роста. Многие крупные банки предпочитают брать на работу студентов 3–4 курсов университетов или выпускников без опыта работы. Так они получают трудолюбивых и мотивированных на будущее сотрудников. Средние и малые банки предпочитают приглашать на работу более опытных специалистов, хотя и работа с выпускниками также проводится.

При найме молодых специалистов белорусские банки отдают предпочтение выпускникам БГУ, БГЭУ, а если речь идет об IT-должностях — БГУИР, БГУ.

Один из способов начать свою карьеру в банке — прохождение в нем практики. Показав свои лучшие профессиональные и личностные качества, практикант имеет возможность впечатлить будущих работодателей.

Воспитывая таких сотрудников под свои потребности и прививая им корпоративные ценности, банк получает лояльного работника, готового расти и развиваться в рамках одной структуры. Начав работу с младшего сотрудника отдела или помощника, за несколько лет молодой специалист может вырасти до руководителя отдела, проекта или направления. Четко прописанные карьерные программы делают банковскую отрасль весьма привлекательной для работников.

Критерии подбора персонала. С учетом широкого спектра осуществляемых операций банк как наниматель более предвзято и скрупулезно, нежели организации иных отраслей экономики, занимается вопросами формирования своего штатного состава.

Все большую значимость для банков приобретают управленцы со свежими взглядами, те, кто может привнести что-то новое в организацию работы сотрудников. По мнению экспертов, самыми актуальными на данный момент являются позиции, связанные с диджитал-продвижением, созданием новых продуктов, а также с продажами. На IT-позиции банки преимущественно ищут управленцев, имеющих опыт работы с системными интеграторами и компаниями вроде Яндекса или Mail.Ru. Если же требуются эксперты по электронной коммерции — обращаются к выходцам из сегментов, где данное направление более развито, таким как розничная интернет-торговля.

Несмотря на то, что в последнее время все большую популярность в мире, прежде всего в США, набирает тенденция к исключению нанимателями из обязательных требований к нанимаемому работнику наличия высшего образования, в банковской и финансовой сфере такая практика пока не прижилась. Образование по-прежнему остается одним из главных факторов при выборе работника.

Работник банковской сферы, если его позиция не связана с должностью рабочего, обязательно должен иметь среднее профессиональное образование (колледж, техникум) — для лиц, занимающих должности служащих (кассир, архивариус), и высшее (чаще всего экономическое) образование — для лиц, нанимаемых для организации банковских бизнес-процессов (расчетно-кассовое обслуживание клиентов, кредитование, операции с ценными бумагами и на финансовых рынках). Для лиц, в функционал которых будет входить создание или обслуживание программных банковских продуктов, содержание сетей и систем, обязательным критерием является наличие высшего технического (инженерного) образования, для лиц, занятых правовым сопровождением деятельности банка, — юридическое образование.

Иногда банками устанавливаются более высокие требования к образованию лиц, планируемых для менеджерских позиций и управленческого состава, — два высших образования. Например, лицам, в чьи функции будет входить управление банковскими рисками, целесообразно иметь не только экономическое, но и техническое (математическое) образование, так как часто риск-менеджеры в целях анализа и прогноза реализации рисков используют методы математического моделирования.

Ряд банков устанавливает более высокие требования к образованию при найме управленцев высшего уровня — наличие ученой степени в области экономики, математики или юриспруден-

ции. Такая практика имела место с нулевых годов, однако сегодня уже потеряла свою актуальность.

Другим важным критерием при подборе персонала банки считают опыт работы в финансовых организациях (лучше — в банках). Имеет место тенденция кросс-индустриальных переходов. Как видно на рис. 1, в 2013 г. в 79 % случаях от кандидата на управленческую банковскую должность требовался опыт работы в банке, в то время как теперь 35 % работодателей рассматривают соискателей из любых отраслей.

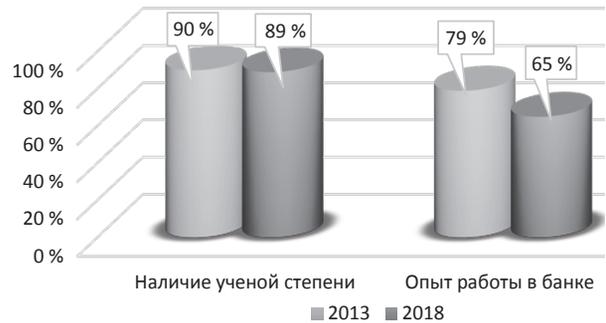


Рисунок 1. Требования к кандидату на руководящую должность

Источник: [9]

Первостепенную роль при подборе кандидатов на должности в банках (прежде всего руководящие) занимают его компетенции — как личные, так и профессиональные. Рекрутеры банков все чаще ориентируются именно на них. Опираясь лишь на резюме, банки несут риск ошибиться в выборе кандидата. Прошлый успех не может дать гарантии, что кандидат на роль руководителя справится с той же задачей на новой работе. Вследствие этого за последние шесть лет, как показано на рис. 2, число работодателей, желающих оценивать компетенции соискателя под определенные задачи, выросло почти на 70 %.

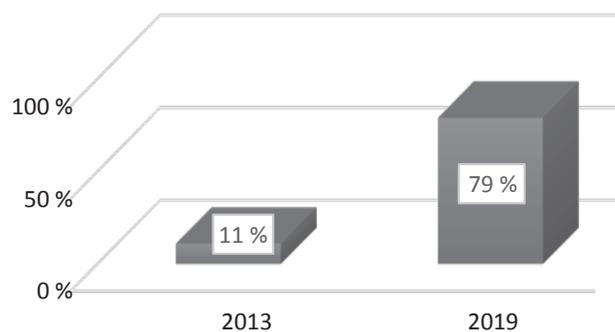


Рисунок 2. Работодатели, оценивающие компетенции кандидата

Источник: [9]

На данный момент банки проявляют особый интерес к лидерским качествам и стратегическим видениям потенциальных высокопоставленных сотрудников. Необходимость в оценке таких черт, как гибкость, инновационность, системность мышления, эмоциональный интеллект и стрессоустойчивость, зависит уже от конкретных позиций.

Банковская кадровая политика. Комплексная политика в области управления кадрами в большинстве банков предусматривает оптимизацию расходов на персонал, совершенствование технологий управления персоналом, укрепление дисциплины и поддержание благоприятного климата в коллективе.

Рассмотрим основные элементы кадровой политики на примере ЗАО «Альфа-Банк», который согласно Инструкции о порядке определения системно значимых банков, небанковских кредитно-финансовых организаций, утвержденной постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 18.05.2017 № 180, относится к числу средних банков (банки, входящие в группу системной значимости II) [10].

Система поиска, привлечения и отбора работников направлена на оперативное и полное удовлетворение потребностей указанного банка в трудовых ресурсах необходимых специализаций и с соответствующим уровнем профессиональных компетенций с минимальными финансовыми затратами.

Формирование команды профессионалов, разделяющих корпоративные ценности банка и демонстрирующих результат, — основной принцип, которому следует банк при подборе персонала.

В банке создана система управления результативностью, которая призвана обеспечить единые подходы к ежегодной оценке результатов деятельности работников, а также повысить личную эффективность и результативность работника, подразделения и банка в целом.

Обучение и повышение уровня знаний является частью корпоративной культуры банка. Каждый его сотрудник должен стремиться к получению новых знаний и развитию своих профессиональных и лидерских компетенций. Основные приоритеты в обучении сотрудников — развитие компетенций, необходимых для достижения стратегических целей банка.

Важные качества для работы в банке [7]:

- усидчивость;
- устойчивое внимание;
- аналитическое мышление;
- самообладание;

склонность к щепетильности в работе с цифрами;

честность и аккуратность;

требовательность как к себе, так и к окружающим;

принципиальность;

эмоциональная устойчивость;

хорошая оперативная, а также долгосрочная память.

Характеристики основных банковских специализаций. Многогранность и широта услуг и операций, осуществляемых банками (кредитование, операции с ценными бумагами и на финансовых рынках, операционное обслуживание клиентов, работа с денежной наличностью и прочее), предполагает, что в отношении каждой категории банковских работников установлены свои требования и каждая из специализаций имеет свои характеристики [3].

Главная обязанность финансового аналитика, например, прописана в самом названии этой должности. Его основные задачи заключаются в том, чтобы искать, систематизировать, обобщать и анализировать финансовую информацию, касающуюся деятельности банковского учреждения, его конкурентов и всего рынка; отслеживать рыночные тенденции, рассчитывать важные показатели в области экономики, оценивать риски и на основании полученных результатов разрабатывать рекомендации для руководства с целью выработки взвешенных управленческих решений.

Работа личного финансового консультанта имеет много общего с деятельностью аналитика. Отличие заключается в том, что консультант сотрудничает не с руководством, а с клиентурой банка. Финансовый консультант информирует действующих и потенциальных клиентов. В его обязанности входят выработка рекомендаций по оптимальным способам управления личными средствами, прогнозированию расходов и доходов клиентов, разработке бюджета, подбору подходящей программы инвестирования и составлению отчетов.

Кредитный эксперт — это специалист, в обязанности которого входит организация кредитного процесса, оценка платежеспособности клиента, его кредитной истории, подготовка соответствующих заключений, формирование кредитного досье, мониторинг исполнения клиентом своих обязательств перед банком по погашению кредита и уплате процентов и прочее.

Среди банковских работников профессия бухгалтера — одна из наиболее распространенных

и считается одной из самых многочисленных по количеству штатных единиц. В должностные обязанности такого сотрудника входит ведение отдельных направлений бухгалтерского учета, в том числе учета различных банковских и клиентских операций, а также операций банка как юридического лица. Работой бухгалтеров руководит главный бухгалтер, функционал которого описан в Законе о бухгалтерском учете и отчетности от 12 июля 2013 г. № 57-З (в редакции Закона от 17.07.2017 № 52-З).

Внутренний аудитор осуществляет независимую и беспристрастную оценку различных бизнес-процессов и направлений банковской деятельности с учетом масштабов и риск-профиля банка, выявляет недостатки в системе внутреннего контроля, оценивает качество выполнения сотрудниками своих должностных обязанностей и разрабатывает рекомендации для органов корпоративного управления банком.

Профессия операциониста, как и бухгалтера, также относится к наиболее распространенным и многочисленным по количеству штатных единиц. Чаще всего прямые коммуникации с клиентами банки организуют через операционистов. В их обязанности входит оказание консультационной помощи по вопросам открытия, ведения и закрытия банковских счетов, порядку проведения отдельных банковских операций, организации расчетов по счетам клиентов, заключению договоров с клиентами на расчетно-кассовое обслуживание и прочее.

Требования к кандидатам на отдельные должности. Банковским кодексом Республики Беларусь [4] (статья 109–1) и Инструкцией о порядке проведения Национальным банком аттестации и оценки соответствия квалификационным требованиям и требованиям к деловой репутации, утвержденной постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 19.12.2012 № 669 [8], установлены квалификационные требования и требования к деловой репутации, предъявляемые к руководителю, главному бухгалтеру, их заместителям, членам коллегиального исполнительного органа (членам Правления банка).

Рассмотрим основные требования к кандидатам на должности руководителя, главного бухгалтера банка, их заместителей, к членам коллегиального исполнительного органа.

Для руководителя, заместителя руководителя банка, члена коллегиального исполнительного органа обязательно:

наличие стажа работы не менее трех (для руководителей) и двух (для остальных лиц) лет на руководящих должностях в банке, небанковской кредитно-финансовой организации, международных финансовых организациях, Национальном банке и (или) аудиторских организациях;

наличие высшего экономического или юридического образования; при этом допускается наличие иного высшего образования при условии прохождения переподготовки на уровне высшего образования по специальности юридического или экономического профиля или стажа работы не менее пяти лет на должностях, предусматривающих руководство подразделением или отдельным направлением;

наличие достаточных теоретических и практических знаний;

знание одного из государственных языков Республики Беларусь в объеме, достаточном для прохождения тестирования и (или) собеседования.

Для главного бухгалтера банка и его заместителя обязательно:

наличие высшего экономического образования;

наличие специальной подготовки в области международных стандартов финансовой отчетности;

наличие стажа работы для главного бухгалтера — не менее трех лет на руководящих должностях, для заместителя — не менее двух лет в банке, небанковской кредитно-финансовой организации и (или) Национальном банке в области бухгалтерского учета, внутреннего аудита либо в качестве аудитора;

наличие достаточных теоретических и практических знаний;

знание одного из государственных языков Республики Беларусь в объеме, достаточном для прохождения тестирования и (или) собеседования;

для главного бухгалтера — наличие сертификата профессионального бухгалтера банка.

К кандидатам на все указанные выше должности также предъявляются требования к деловой репутации:

отсутствие непогашенной или неснятой судимости за совершение преступления против собственности и порядка осуществления экономической деятельности;

отсутствие в течение последних двух лет фактов расторжения трудового договора (контракта) по инициативе нанимателя в случае совершения виновных действий, являющихся основаниями для утраты доверия к ним со стороны нанимателя;

отсутствие установленных фактов осуществления виновных действий, повлекших банкротство юридического лица;

отсутствие постановления органа уголовного преследования о возбуждении уголовного дела в отношении кандидата либо о привлечении его в качестве подозреваемого или обвиняемого по уголовному делу;

отсутствие решения суда о лишении права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью;

отсутствие решения Национального банка о применении к кандидату мер воздействия;

отсутствие решения уполномоченного органа о привлечении кандидата к ответственности за нарушение требований законодательства о предотвращении легализации доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и финансирования распространения оружия массового поражения;

отсутствие кандидата в перечне организаций и физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, причастных к террористической деятельности;

отсутствие информации о нарушении кандидатом правовых актов банка и (или) о принятии им решений, повлекших нарушение законодательства.

Кроме того, обязательным является наличие рекомендательных писем лиц, прошедших оценку соответствия установленным квалификационным и репутационным требованиям.

Вывод. Банковская сфера, являясь специфической отраслью экономики, предполагает построение в банках многогранной и комплексной системы управления персоналом, учитывающей перенасыщенность рынка труда банковскими специалистами, серьезные квалификационные и репутационные требования, предъявляемые к кандидатам на ряд руководящих должностей, высокие запросы клиентов к уровню банковского персонала и т. д.

Средним и малым банкам целесообразно обращать пристальное внимание к вопросу формиро-

вания кадровой политики, чтобы иметь дополнительное преимущество перед крупными банками в сложной конкурентной обстановке.

Литература

1. 10 качеств банковского работника [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://nn.rabota.ru/soiskateljam.html/>. — Дата доступа : 24.09.2019.

2. Анализ динамики структуры кадрового персонала белорусских банков [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-dinamiki-struktury-kadrovogo-sostava-belorusskih-bankov>. — Дата доступа : 24.09.2019.

3. Банковские работники: кто есть кто? [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://edunews.ru/professii/obzor/ekonomicheskie/bankovskie-rabotniki.html>. — Дата доступа : 24.09.2019.

4. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 13 июля 2012 г. № 416-3 // Бизнес-инфо: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». — Минск, 2013.

5. Банковский менеджмент : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — 303 с.

6. Банковский менеджмент : учебник/ под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : КНОРУС, 2009. — 560 с.

7. Банковский работник: профессиональные навыки [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://businessman.ru/professiya-bankovskiy-rabotnik-professionalnyie-navyiki-obrazets-rezyume.html>. — Дата доступа : 20.09.2019.

8. Инструкция о порядке проведения Национальным банком аттестации и оценки соответствия квалификационным требованиям и требованиям к деловой репутации [Электронный ресурс] : постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 19.12.2012 № 669 // Бизнес-инфо: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». — Минск, 2013.

9. Как изменился портрет руководителя [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://finparty.ru/market/158453/>. — Дата доступа : 24.09.2019.

10. Официальный сайт ЗАО «Альф-банк». — Режим доступа : <https://alfabank.by>. — Дата доступа : 24.09.2019.

Уважаемые читатели!

Журнал «Новая экономика» издается в городе-герое Минске с 2004 г.
Редакция осуществляет свою деятельность на основании устава, а также
выданного Министерством информации Республики Беларусь
свидетельства о государственной регистрации средства массовой информации
№ 1206 от 8 февраля 2010 г.

Подписной индекс:
00155 – для физических лиц,
001552 – для юридических лиц.

Сайт журнала: <http://neweconomics.by>
Адрес нашего местонахождения в каталоге РИНЦ https://elibrary.ru/title_about.asp?id=33689
Адрес электронной почты для поступающих статей и переписки с авторами:
e-mail: new.economy.info@gmail.com

Юридический адрес издания:
220012, г. Минск, ул. Калинина, 7, офис 26-5

Расчетный счет редакции для добровольных взносов
от физических или юридических лиц:

В бел. руб.: р/с BY65TECN30157065700180000000 в ОАО «Технобанк»,
код TECSBY22, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; УНП 190611736; ОКПО 37665007.

В евро: р/с 3015706572016 в ОАО «Технобанк»,
код 182, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; УНП 190611736; ОКПО 37665007.

В рос. руб.: р/с 3015706572029 в ОАО «Технобанк»,
код 182, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; УНП 190611736; ОКПО 37665007.

Подписано в печать 25.11.2019.
Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 21,85. Уч.-изд. л. 24,8.
Тираж ___ экз. Заказ _____.

© «Новая экономика», 2019
Цена договорная