

М.Д. Домашенко // Вісник Донецького національного університету. – 2011. Спецви-
пуск. Т. 1. – С. 312-314.

5. Живко З.Б. Аналіз та оцінка системи мотивації персоналу як чинника безпеки / З.Б. Живко // Актуальні проблеми економіки. – 2009, № 10 (100). – С. 65-73.

6. Ігнатенко А.В., Кабанов В.Г., Харченко О.І. Інвестиційне регулювання інноваційної діяльності за умови забезпечення оптимального рівня економічної безпеки України / А.В. Ігнатенко, В.Г. Кабанов, О.І. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009, № 4 (94). – С. 33-40.

7. Ильяшенко С.Н. Экономическая безопасность предприятия и подходы к оценке ее уровня / С.Н. Ильяшенко // Машиностроитель. – 2008, № 10. – С. 4-10.

8. Маламедов С.Л. Формирование стратегии экономической безопасности пред-
принимательских структур: дис.канд. эк. наук: 08.00.05 / Маламедов Сергей Леонидо-
вич. – СПб, 2002. – 146 с.

9. Наукова періодика України [Електронний ресурс] / Різник Н.С. Економічна розвідка в системі забезпечення економічної безпеки регіону. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ФОРМЫ РАСШИРЕНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, ОСНОВАННЫЕ НА ПРИМЕНЕНИИ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА

С.В. Измайлович

*канд. экон. наук, доц., Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Беларусь*

Т.Т. Климович

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

Современное развитие банковских систем характеризуется взаимным проникновением капиталов одной страны в другую. Во многом это обусловлено совершенствованием банковских технологий, улучшением качества предоставляемых банками услуг, развитием внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования. В этой связи в большинстве развивающихся стран наблюдается значительное усиление конкурентной борьбы не только между национальными, но и зарубежными финансово - банковскими институтами. Последствия глобального финансового кризиса 2008 г. выявили глубокую взаимосвязь реального и финансового секторов экономики, а также важную роль устойчивости национальных банковских систем к внешним и внутренним вызовам. В это время происходит снижение объемов кредитования в рамках государственных программ по поддержке развития экономики, многие белорусские компании и банки вынуждены корректировать планы развития собственного бизнеса и предусматривать в них использование иных альтернативных источников финансовых ресурсов для расширения деятельности и реализации инвестиционных проектов [1, с. 73].

Проблемам управления ресурсной базой коммерческих банков посвящены труды отечественных ученых Ю. Алымова, Т. Бондарь, Г. Кравцовой, А. Ракова,

С. Сплошнова, Ф. Чернявского, С. Пелиха, а также зарубежных исследователей А. Бергера, В. Вагнера, Е. Жукова, М. Гончарова, М. Костерина, О. Лаврушина, А. Тавасиева и др. [1, с. 74].

В целях обеспечения устойчивой деятельности, а также эффективного оказания услуг коммерческие банки нуждаются в постоянном увеличении объемов привлеченных ресурсов. В мировой и отечественной практике с этой целью применяются разнообразные способы, которые различаются в зависимости от причин и инициаторов их использования, методов осуществления и документального оформления [2, с. 63].

В последнее время белорусские банки наряду с кредитами (займами), депозитами, векселями начали привлекать средства от нерезидентов в иностранной валюте с помощью иных форм, например, синдицированных кредитов и кредитных нот. В перспективе – появление еврооблигаций [3, с. 39].

Международные синдицированные кредиты – кредиты, предоставляемые несколькими кредиторами одному заемщику. Они не требуют обязательного получения рейтинга, хотя наличие рейтинга желательно, поскольку способствует снижению процентной ставки и увеличению количества кредиторов. По сравнению с привлечением стандартного двустороннего кредита все условия синдицированного кредита единообразны для каждого кредитора и позволяют заемщику снизить трудозатраты на обслуживание долга.

Синдицированный кредит применяется в случае, когда заемщик запрашивает слишком крупные суммы кредитов, а для одного банка нежелательна такая концентрация риска кредитного портфеля.

Недостатки синдицированного кредита: возможные ограничения в деятельности банка в связи с подписанием договора привлечения синдицированного кредита. Это могут быть повышенные требования по соблюдению достаточности капитала, ограничения, связанные с приобретением или продажей активов, предоставление аудированной отчетности по международным требованиям в кратчайшие сроки и многое другое [4, с. 90].

Кратко охарактеризуем следующую перспективную форму привлечения средств от нерезидентов в иностранной валюте - кредитные ноты.

Кредитные ноты – форма привлечения средств на открытом рынке. Выпуск осуществляется в форме ценных бумаг, эмитированных юридическими лицами-нерезидентами, выплаты по которым напрямую зависят от исполнения обязательств по подлежащему активу (например, по кредиту, выданному нерезидентом белорусскому банку). В данном случае инвестор, приобретающий CLN (ноты, связанные с кредитом) или LPN (ноты участия в кредите), принимает на себя риск белорусского банка. Его доход зависит от того, исполнит ли белорусское кредитное учреждение свои обязательства по лежащему в основе CLN или LPN кредиту.

CLN (ноты, связанные с кредитом) подходят маленьким компаниям, не желающим раскрывать о себе большие объемы информации. Для выпуска CLN не требуется получения кредитного рейтинга и прохождения процедуры листинга на фондовой бирже.

LPN (ноты участия в кредите) чаще используются крупными компаниями. Их выпускает крупный банк, предоставляющий кредит, а покупатели нот как бы финансируют этот кредит [3, с. 39].

Еврооблигации – разновидность ценных бумаг в виде купонных облигаций, выпускаемых эмитентом в целях получения долгосрочного займа на международном рынке [3, с. 40].

Рассмотрим еще один способ повышения ресурсной базы - секьюритизация активов. Секьюритизация может стать выгодным инструментом расширения ресурсной базы белорусских банков, позволив существенно улучшить привлекательность их кредитных продуктов. Само понятие Asset Securitization (секьюритизация активов) означает технику финансирования, которая получила широкое признание первоначально в США, а затем в Европе. Механизм секьюритизации активов заключается в списании с баланса банка определенных активов, отделении их от остального имущества и передаче на баланс специально созданному финансовому посреднику (Special Purpose Vehicle - SPV) для рефинансирования таких активов на местном или международном фондовом рынке [5, с. 51].

Базовая структура сделки по секьюритизации активов представлена на рис. 1:



Рис. 1. Базовая структура сделки по секьюритизации активов Источник: собственная разработка на основе [5, с. 52]

Для клиентов (как физических, так и юридических лиц) при размещении их средств в банк необходима гарантия вложения (инвестирования) этих средств

без риска их потери. В современном банковском бизнесе для решения подобной задачи существуют структурированные («гибридные») депозиты, которые позволяют предоставить клиенту психологический комфорт и уверенность в сохранении его первоначально вложенных средств, плюс вероятность получения доходности, превышающей уровень инфляции и средние ставки по обычным, классическим депозитам. Такой характер структурированного депозита создает объединение постоянного (стабильного) и переменного (изменчивого) денежных потоков [6, с. 13].

Структурированный депозит - это по существу продукт, который комбинирует в себе депозит и инвестицию, где доходность зависит от рыночной оценки базовых активов, которые лежат в основе данного продукта. Типичный финансовый инструмент, который может быть связан с такими депозитами, включает в себя рыночные индексы, акции, ставки процента, финансовые инструменты, приносящие фиксированный доход, валюту или их комбинацию.

В качестве примера возьмем структурированный продукт депозит плюс акции. Доходность по депозиту 32 % годовых. Сумма инвестиций – 200 млн. рублей. Риск потери по депозиту – 0% (то есть капитал должен быть сохранен в любом случае), риск потери по акциям – 100%. Какая доля должна быть размещена на депозите, чтобы гарантировать через год 100% возврат капитала. Доля рискованного капитала рассчитывается по формуле 1:

$$S_{\text{риск}} = (B+r)/(B+R)*100\%,$$

где B – гарантированная доходность по депозиту, R - максимально возможные потери по акциям (в %), r - допустимые для инвестора потери (в %).

Подставив значения в формулу получим $S_{\text{риск}} = (32+0)/(32+100)*100\% \approx 24,2\%$. То есть при данных условиях, примерно 24,2 % или 200 млн руб. * 24,2 % = 48,4 млн. рублей можно вложить в акции (или в другой рискованный инструмент), чтобы в случае неудачи не потерять первоначальную сумму.

Безрисковая часть средств вкладывается в максимально надежные финансовые инструменты с фиксированной доходностью, такие как банковские вклады и облигации. Эта часть инвестиций приносит стабильную прибыль, формируя «финансовую подушку», которая обеспечивает инвестору возврат всех его средств в конце инвестиционного периода независимо от результатов инвестирования во вторую - доходную - часть.

Доходная часть средств вкладывается в более доходные, но, в то же время, и более рискованные инструменты, например, опционы – производные финансовые инструменты, позволяющие купить или продать выбранный актив и получить значительную прибыль при благоприятном стечении обстоятельств.

Практика конструирования структурированных депозитов позволяет банку существенно повысить уровень своего финансового инжиниринга, что естественным образом отразится на приобретении дополнительных конкурентных преимуществ. Наличие подобных продуктов в арсенале банка позволяет не только привлечь к себе внимание со стороны определенной группы вкладчиков, но и укрепить их лояльность в дальнейшем. Финансовая инновация

как одна из движущих сил современного банковского дела прекрасно отражена в создании и работе структурированных депозитов даже с применением простейших технологий и опционных стратегий в настоящее время. Все это в совокупности и позволяет сделать вывод о том, что для банка развитие программ структурированных депозитов является в современных реалиях выгодным бизнесом [6, с. 17].

Структурированные депозиты в основном менее рискованные, чем прямые инвестиции в другие финансовые инструменты, такие как акции или облигации, потому что банк обязан выплатить весь вложенный капитал инвестора обратно. Однако, они более рискованные, чем обычные вклады, поскольку их доходность зависит от оценки других финансовых инструментов на рынке, с которыми структурированные депозиты связаны. В некоторых случаях, инвестор может получить просто вложенные средства назад, без всякого дополнительного дохода.

С помощью рис. 2 выделим наиболее рациональные пути повышения ресурсной базы коммерческих банков:

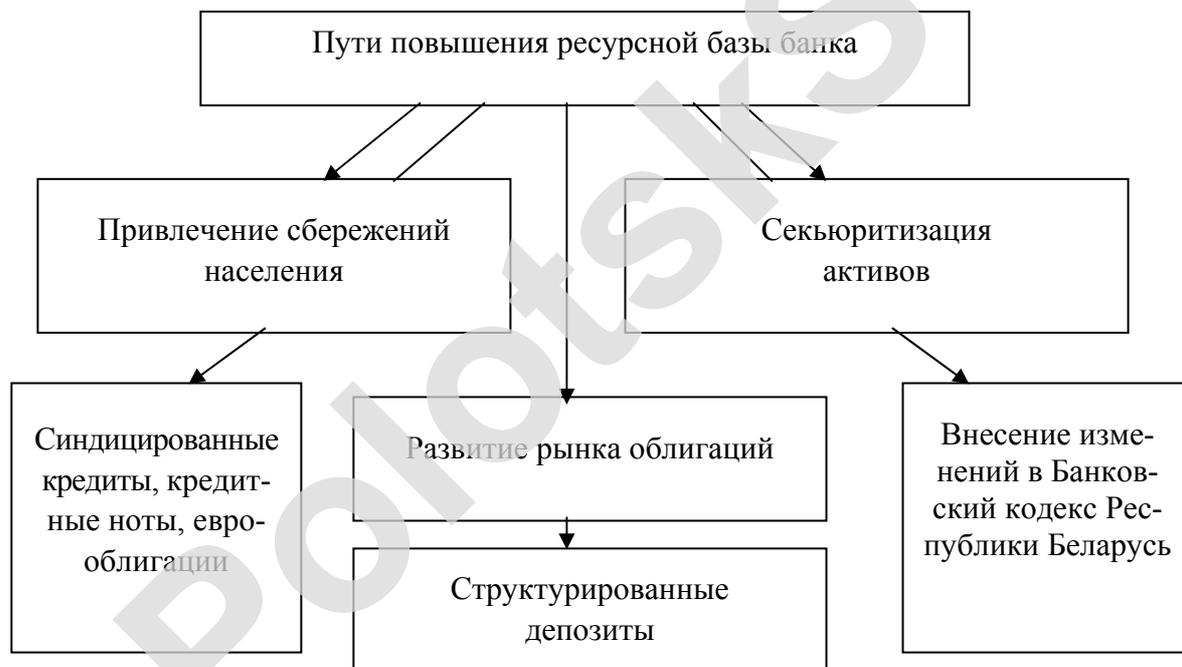


Рис. 2. Пути повышения ресурсной базы коммерческих банков Республики Беларусь

Источник: собственная разработка

Реализация рассмотренных в публикации мероприятий позволит не только расширить возможности коммерческих банков, но и даст мощный толчок развитию всего отечественного финансового рынка, его инструментам, инфраструктуре и институтам, что позволяет банку существенно повысить уровень своего финансового инжиниринга, эффективность распределения капитала и создаст благоприятные условия для модернизации и роста национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ханкевич, А.В. Формирование ресурсной базы коммерческих банков: от привлечения депозитов до IPO / А.В. Ханкевич // Экономика и управление. - 2013. - № 1 (33). - С. 73 - 77.
2. Костерина, Т.М. Банковское дело: учеб. - практ. пособие / Т.М. Костерина. - М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. - 360 с.
3. Раков, А. Новые источники расширения ресурсной базы банков / А. Раков // Банкаўскі веснік. – 2007. - №22. – С. 38 – 43.
4. Кадыко, Н.М. Синдицированное кредитование как способ привлечения внешних ресурсов в экономику Республики Беларусь / Н.М. Кадыко // Актуальные проблемы экономики и управления. - 2013. - №7. - С. 89 - 92.
5. Емельянова, Т. Секьюритизация активов: мировой опыт и перспективы применения в Республике Беларусь / Т. Емельянова // Банкаўскі веснік. – 2013. - №9. – С.51 – 53.
6. Витвицкий, М. Структурированные депозиты и их роль в современном банковском деле / М. Витвицкий // Вестник ассоциации белорусских банков. - 2012. - №22. - С.13 - 18.

ФОРМАТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ, В КОТОРЫХ ВОЗМОЖНА РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ, ВЫПУЩЕННОЙ ПОД СТМ

С.А. Калугина

*канд. техн. наук, доц., Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова, г. Москва, Россия*

А.А. Макаров

*канд. экон. наук, доц., Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова, г. Москва, Россия*

Становление и развитие собственных торговых марок (СТМ) обусловлено выгодами, которые получает их владелец. В сфере розничной торговли СТМ может позволить себе только крупная сеть с развитой системой логистики. Одно из главных условий введения в ту или иную товарную группу СТМ – ее высокий оборот.

Собственные торговые марки сосредоточены преимущественно в следующих форматах ритейла: дискаунтерах, супермаркетах и гипермаркетах, также используются они и в предприятиях розничной торговли, ориентированных на продажу продовольственных и непродовольственных товаров мелким оптом: магазинах – складах, центрах оптовой торговли.

Изучение источников показывает, что формат магазина означает «совокупность параметров, по которым определяется принадлежность торгового предприятия (как сетевого, так и независимого) к одному из распространенных в мировой практике видов» [1, с. 61].

Как отмечает источник, «к основным критериям формата чаще всего относят следующие характеристики: площадь торгового зала, широта ассортимента (количество товарных категорий), его глубина (количество позиций в категории), форма