

долговых инструментов; выбор торговой площадки; наличие адекватных внутренних квалифицированных ресурсов по МСФО; выстраивание системы корпоративного управления. Сегодня большинством белорусских банков эти требования уже выполняются. Одно из требований к компании при проведении IPO – наличие холдинговой структуры. Сегодня в Республике Беларусь семь банков являются головными организациями холдингов и пять входят в состав холдингов. Данные о рентабельности капитала банков (ROE) говорят о том, что наиболее эффективными в последнее время являются иностранные банки, на втором месте – частные, на третьем – государственные. Это подтверждает необходимость смены основного собственника – государства.

В 2008 г. в ходе IPO ОАО «АСБ Беларусбанк» планировал разместить миноритарный пакет акций в размере до 25 %. В качестве приоритетной площадки для проведения IPO рассматривалась франкфуртская фондовая биржа. Финансовый кризис 2011 г. привел к серьезному изменению состояния банковского рынка страны. Несмотря ни на что ОАО «АСБ Беларусбанк» не оставляет идею реализовать планы по выпуску и размещению еврооблигаций и выходу на IPO. В техническом плане все подготовительные этапы уже завершены. В 2012 г. необходимы соответствующие условия в экономике страны, Европы, чтобы планы по реализации проекта осуществились.

Меры по стимулированию участия белорусских банков в IPO: решение вопросов регулирования рынка ценных бумаг, улучшение законодательной базы на рынке ценных бумаг, стимулирование создания финансовых институтов, стимулирование участия населения в операциях с акционерным капиталом, реформирование института собственности, формирование сильной команды менеджмента, позиционирование компании, разработка четкой стратегии роста, формирование взаимоотношений с инвесторами.

При подготовке к IPO стоит задуматься над следующими факторами: низкие знания западных аудиторий об экономике Беларуси, местном бизнесе; существующие опасения относительно местного законодательства, особенно в области защиты прав миноритарных акционеров, стандарты раскрытия информации; отсутствие «публичной» истории; географическая удаленность и доступ к менеджменту.

А. Э. Попова

Научный руководитель - А. Н. Герман
ВГТУ (Витебск)

СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ БАНКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Для стабильного роста национальной экономики большое значение имеют развитие и укрепление финансовой устойчивости страховых орга-

низаций и банковских учреждений – опорных звеньев финансовой системы общества и экономики, активно участвующих в движении общественного капитала. Формирование внутреннего инвестиционного потенциала страны напрямую связано с успешностью развития страхового и банковского секторов экономики.

В современных условиях развития экономических связей кредитование является важнейшим направлением банковской деятельности. Кредитный портфель составляет значительную часть всех активов коммерческого банка.

К существенным недостаткам ограничения кредитного риска в белорусских банках относится недостаточное использование страхования.

Несмотря на то, что большинство страховых компаний Республики Беларусь сегодня предлагают банкам тот или иной набор страховых услуг, комплексную защиту от банковских рисков готовы оказать немногие страховщики.

Среди предлагаемых методов оценки совокупного кредитного риска в зарубежных странах отдаётся предпочтение трем направлениям: построение рейтинговых моделей, расчет системы финансовых коэффициентов и математико-статистические методы. В зарубежной практике основным методом оценки кредитного риска выступают рейтинговые модели. Лидерами среди мировых рейтинговых агентств являются Standard & Poor's, Moody's и Fitch Ratings.

Одним из направлений применения рейтинговых моделей в Республике Беларусь видится развитие национальных рейтинговых агентств и создание большей прозрачности в работе отечественных банков.

Страхование еще не стало такой же неотъемлемой частью системы защиты белорусских банков, какой является во всех развитых странах: доля страховых взносов по финансовым рискам в общем объеме имущественного страхования крайне невысока. Решение проблемы расширения рынка страхования кредитных рисков состоит прежде всего в создании единого органа регулирования и надзора за страховым и банковским сектором. Примером может служить Базельский комитет по банковскому регулированию и надзору, членами которого являются высокопоставленные представители центральных банков и органов финансового регулирования 26 стран мира. Такой единый регулятор призван решать назревшие вопросы законодательной базы, информационного обеспечения, контроля, создания банковско-страховых программ и обеспечивать устойчивость финансового сектора отдельных стран и мировой финансовой системы в целом.

В страховании кредитных рисков содержится значительный потенциал для развития как страховых организаций, так и банковского сектора Республики Беларусь.

Научная новизна и актуальность выбранной темы заключается в определении таких понятий, как «совокупный кредитный риск» и «кредитный портфель», в обосновании целесообразности создания резерва на возмож-

ные потери по ссудам и формирования дополнительного резерва на возможные потери по ссудам с целью совершенствования внутрибанковского способа самострахования кредитного риска на примере зарубежных стран.

/ . V. Yuzefalchyk

Scientific Adviser - PhD. Econ., Associate Professor E. G. Dorokh
BSEU (Minsk)

CREDIT BROKERAGE: DEVELOPMENT AND COMMUNICATION WITH BANKS

Credit brokerage is a kind of intermediary activity of a loan broker, who is responsible for finding optimal credit conditions for a future borrower, choosing a bank or other financial institution, providing assistance in preparation of documents for the credit committee, the legal and financial counseling. The ultimate goal of this type of activity consists in obtaining a customer credit, ie, mortgage broker accompanies the process of granting and repayment of the loan.

Nowadays in Western countries it is a credit broker who supplies banks with the main stream of customers (about 60 % in Europe and almost 90 % in the USA). On the Russian market, credit brokerage provides up to 25 % of credit transactions, still having significant potential for development.

In the post-crisis situation, loan brokerage, not only remains one of the most important areas of business, but is also being redesigned in search for innovative business solutions such as financial counseling, preparation of business projects for small and medium-sized businesses in the sphere of mortgage, focused on alternative products, e.g. construction savings, credit card sales, insurance services. Brokers' activities are marked with a shift to multi-product and increased range of services. Credit brokers take on an intermediary role (the role of a third party to resolve disputes between customers and banks), the function of call-centers and back offices of banks that are engaged in debt collection.

The issue of payment for brokerage services is still widely debated. Most brokers pass this function to the banks. A fee of about 1 % of the loan is considered to be most reasonable.

In our country the segment of credit brokers appeared not long ago, namely in 2006–2007, and the domestic market is still in its infancy. The activities of these entities are not legally defined yet, however the State have some level of control over this sphere. Domestic brokers provide consulting services in the area of lending. In Belarus it is small businesses and individual entrepreneurs who mostly turn to brokers.

Practical application of this mechanism can appear to be an effective tool to diversify ways of attracting customers. For example, currently 25–30 % of the total customer flow represent the share of credit brokers, while up to 70 % of clients have been attracted by the Internet. According to analysts, the volume of

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ 79
□□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□
□□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.