

выступают:

1) разработка и применение программных продуктов, позволяющих обрабатывать большие потоки информации по клиентам и применять персонализированные продукты (Big data);

2) расширение программ лояльности розничных клиентов на основе технологий мобильного банкинга с применением видеочата;

3) проведение программ лояльности с привлечением большого количества партнеров (магазинов, кафе, ресторанов, бюро путешествий, страховых организаций и др.), которые позволяют заменить прямые продажи, а, следовательно, значительно сократить расходы на рекламные кампании.

Литература:

1 Ко-бренды и программы лояльности в онлайн-банке: пример Тинькофф Банка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.plusworld.ru/journal/online/art190333/>. – Дата доступа: 15.05.2016.

2 Спасибо от Сбербанка [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://spasibosberbank.ru/actions/>. – Дата доступа: 15.05.2016.

3 Халва. Акции и магазины [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <https://www.halva.by/shops/>. – Дата доступа: 15.05.2016.

4 Video Banking: A Date with the Future [Electronic resources] / J. Dougal. – Mode of access: <http://www.banking.com/2016/04/11/video-banking-a-date-with-the-future/#.V2PwLn0hTTR>. – Date of access: 15.05.2016.

*Н.А. Малынич*

*УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(Республика Беларусь, Минск)*

## **КАНАЛЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПЕРЕДАЧИ РИСКОВ, НАСТУПАЮЩИХ В ПРОЦЕССЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ**

Финансовый кризис серьезно затронул финансовые системы, и банковский сектор оказался в центре кризиса, испытывая значи-

тельные потери. Как результат, правительство сконцентрировалось на спасательных мерах с целью восстановления стабильности. Стоит учесть, что небанковские финансовые организации (далее НФО) играют важную роль в наращивании и передачи рисков, ведущих к финансовым кризисам. Соответственно, политики и экономисты многих стран сконцентрировали свое внимание на изучении сущности таковых учреждений и их потенциальному вкладу в наращивание системных рисков.

По определению Банка международных расчетов НФО – это частные или общественные финансовые учреждения, (за исключением банков), занимающиеся, прежде всего, оказанием финансовых услуг и вспомогательной деятельностью по финансовому посредничеству (например, управление фондами) [1]. В большинстве своем НФО ориентированы на обслуживание небольшого сегмента рынка и, как правило, на предоставление специализированных видов кредитно-расчетных и финансовых услуг. На национальных рынках ссудных капиталов данные институты приобретают все большее значение. Основные формы деятельности НФО на банковском рынке сводятся к аккумуляции сбережений населения, предоставлению кредитов, мобилизации денежного капитала.

Деятельность НФО подвержена рискам. Так, на текущий момент можно выделить четыре ключевых канала возникновения и передачи рисков НФО.

Во-первых, НФО создают риск путем производства структурированных продуктов, особенно при секьюритизации. Недавний финансовый кризис четко показал, что из-за отсутствия понимания и взвешенной оценки рисков многие банки и НФО приняли на себя риски, которые оказались гораздо рискованнее, чем первоначально предполагалось (например, ипотечное кредитование).

Во-вторых, часть НФО сильно взаимосвязана с банками и другими НФО. Эти взаимосвязи предполагают ситуации, при которых отдельные финансовые трудности на уровне одного учреждения могут передаваться другим финансовыми учреждениям через риск контрагента, риск неплатежеспособности, генерацию бедствия на уровне финансовой системы в целом и через другие риски.

В-третьих, некоторые НФО достигли значительных размеров. Любые финансовые затруднения в одной крупной НФО могут привести к стрессовой ситуации на уровне финансовой системы. По-

тому участники рынка должны иметь представление о степени взаимодействия «проблемного» учреждения с другими участниками финансового рынка и оценивать риски, возникающие при данных взаимодействиях. Как следствие, неопределенность, или недоверие, становится характерным и для финансовой системы в целом до тех пор, пока финансовые институты в отдельности не начнут представлять и оценивать риск контрагента.

В-четвертых, в тех случаях, когда НФО испытывают затруднения, обязательства НФО, разделенные с финансовыми субъектами, должны быть четко определены и записаны. В противном случае, для таких НФО как пенсионные или инвестиционные фонды возможны следующие последствия. В первую очередь, возможна потеря стоимости активов. Далее, многие пенсионные фонды не инвестируют в активы с рейтингом ниже AAA, некоторые фонды рекламируют клиентам, что они работают только с высококачественными активами. Соответственно, получается, что если эти активы понижаются, то от них необходимо избавиться, что в свою очередь оказывает давление на их цену и понижает ее еще больше. И как результат влияет на балансы всех организаций, в структуре которых присутствуют данные активы [2].

Срочная распродажа активов также возникает, когда некоторые финансовые учреждения (банки или НФО) понимают, что их ликвидность ограничена и необходимо быстро продать некоторые из активов. Как правило, такая политика приводит к угнетению цены на продаваемые активы, что создает отрицательную обратную связь для всех учреждений, владеющих такими активами, особенно если данные активы используются для продажи (т.е. должны быть отмечены на рынке).

При таких обстоятельствах важно понимать, что даже если банки и НФО не держат проблемных активов, они все равно будут затронуты в результате общего спада. Так как это может коснуться их клиентов. Стоимость представленных на рынке активов будет падать, снижая капитал компаний и ограничивая возможности для инвестирования в новые активы. Это воздействует на реальную экономику и также влияет на условия финансирования оптовой торговли, помещая напряжение в те сферы, где высока доля заемных средств и НФО (например, некоторые хеджевые фонды и частные акционерные компании). Частично трудности по оценке воз-

действия НФО на финансовую стабильность возникают из-за многообразия видов таких учреждений.

В целом НФО играли немаловажную роль в построении и передаче недавнего финансового кризиса. Как отмечалось выше, это может проявляться через риск контрагента, вследствие размера и взаимосвязанности, через производство продуктов риска, другие причины.

Литература:

1 Glossary [Electronic resource] / Official site of Bank for international settlements. – 2016. – Mode of access: [http://www.bis.org/statistics/bulletin\\_gloss.pdf](http://www.bis.org/statistics/bulletin_gloss.pdf). – Date of access: 20.03.2016.

2 Non-bank financial institutions: Assessment of their impact on the stability of the financial system [Electronic resource] / European Commission: Directorate-General for Economic and Financial Affairs. – 2012. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/economic\\_paper/2012/pdf/ecp472\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2012/pdf/ecp472_en.pdf). – Date of access: 10.02.2016.

*Е.Н. Мармилова*

*УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(Республика Беларусь, Минск)*

## **ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА В-ИНДЕКСА КАК ПОКАЗАТЕЛЯ «ЩЕДРОСТИ» НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ**

При расширении использования налоговых инструментов стимулирования исследований и разработок (ИР) в развитых странах важное значение приобретает оценка уровня налоговой поддержки, оказываемой государством в виде налоговых льгот.

В качестве основного индикативного показателя «щедрости» налогового стимулирования в мировой практике в настоящее время используется В-индекс. Он отражает текущую стоимость дохода до налогообложения, необходимого для покрытия текущих и капитальных расходов на ИР и уплаты корпоративного налога, при котором становится выгодным инвестировать в ИР. В-индекс (В-index) рассчитывается по следующей формуле (1).