

«БелСвиссБанк» – 0,5 % от объема эмиссии (минимум 3 млн. руб.); затраты, связанные с обеспечением исполнения обязательств по облигациям (если эмитент выберет способ, предполагающий дополнительные финансовые затраты, например, банковскую гарантию или страхование ответственности). Поэтому привлечение средств через облигации рентабельно только при больших суммах заимствований.

С позиции инвестора негативным фактом функционирования рынка корпоративных облигаций является риск неисполнения обязательств по ним. В 2012 г. нарушение зафиксировано у 5 эмитентов на общую сумму 170,7 млрд руб. [1].

Развитие рынка сдерживает также отсутствие институтов коллективных инвестиций, умеренная политика приватизации. Преодоление указанных проблем требует создание условий для становления и развития института коллективных инвестиций; повышение прозрачности рынка ценных бумаг, постоянный контроль финансового состояния эмитентов как на стадии их выпуска и государственной регистрации, так и при обращении и др.

Литература:

1. Амарин, В.В. Страховой и фондовый рынки: итоги и перспективы развития / В.В. Амарин. – Финансы. Учет. Аудит. – 2013. – № 3. – С. 17–22.

2. Отчет о работе Департамента по ценным бумагам Министерства финансов Республики Беларусь в 2012 году // Мин. фин. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/rmenu/departament/otchet/>. – Дата доступа: 26.04.2013.

3. Динамика ставок кредитно-депозитного рынка // Нац. банк Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/kdm/kdm.asp>. – Дата доступа: 26.04.2013.

Е.Г. Дорох

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

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫЗОВЫ БАНКИНГА

Конкурентная среда, в которой предстоит работать банкам, изменяется. На фоне ужесточения банковского регулирования, понижения лояльности населения к банкам, в сектор пришли альтернативные уча-

стники с новыми стандартами сервиса из телекомов, ритейла и Интернета [1]. Инертность и негибкость к инновациям приводят к постепенной утрате банками рынка платежей, в то время как Google, Apple, Amazon и PayPal создают собственные системы проведения мобильных и Интернет-платежей и имеют внушительную базу доверяющих им клиентов (более 58% граждан СНГ пользуются Интернетом). Сейчас небанковские структуры занимают 6% рынка безналичных расчетов, но уже в 2013 году, по прогнозам Deutsche Bank, показатель вырастет до 8%. На вызов создания собственных банков Интернет-гигантами также положительно влияет рост объемов продаж смартфонов и планшетов (в мире в 2013г. -1,1 млрд. смартфонов; рост составляет 42% в год).

Многие банки изначально созданы для клиентов «online» (голландский Knab, австрийский Zupo, немецкий Fidor). Данную бизнес-модель отличает и ряд других особенностей: акцент делается на лояльность клиента, а не продукты; социальные сети – вместо скоринг-систем; игровая логика и использование модного тренда геймификации [2].

Виртуализация банкинга привела в 2008-2012гг. к сокращению количества банковских отделений в Великобритании – на 19,8%, в Германии – на 6,6%, во Франции – на 4,2%. Вместе с тем, думается, при заданном уровне финансовой грамотности в Республике Беларусь целесообразно на данном этапе только оптимизировать структуру банковского сектора, улучшая дизайн отделений и качество обслуживания клиентов. Интересен мировой опыт создания отделений банков с зоной отдыха, площадками для детей, кофейней и видеозалом.

Поиск ответа на вызов борьбы за лояльность клиентов приводит банки к необходимости интеграции в социальные сети (общее число подписчиков в Facebook, Twitter, «ВКонтакте», «Одноклассники», Livejournal и Youtube превышает 3 млн. человек). Многие зарубежные банки предоставляют своим клиентам услугу перевода денежных средств через Facebook и Twitter, некоторые создают приложения для доступа к Интернет-банку через социальную сеть, другие привязывают ставку по вкладам к количеству «like» на их странице в соцсети, третьи создают программы лояльности, при которых пользователь размещает информацию о банковских услугах у себя на странице. Банки могут создавать системы скоринга, основанные на big data (не только данные из банков и кредитных бюро, но и статусы, фото из социальных сетей).

Актуальное разворачивание «облачной» технологии (по данным Cisco, объем глобального трафика, генерируемый облачными сервиса-

ми, увеличится к 2015 г. в 12 раз) заставляет банки инвестировать в создание частных облаков, двигаясь в сторону гибридных, а затем и публичных облаков. При этом для бизнес-систем, не являющихся основными для банка (управление персоналом, поддержка ИТ), решение подобных задач нужно переводить на аутсорсинг.

Ключевые драйверы изменения ландшафта платежной системы определяют развитие банковского рынка Республики Беларусь (на 01.01.2013г. Интернет-банкинг осуществляют 22 банка, «Мобильный банкинг» – 12 банков)[3.4]. При этом лидерами являются: крупные банки с преобладающей долей иностранного капитала; банки, имеющие развитый маркетинг; банки, имеющие прогрессивный центр работок (по мнению специалистов, лидеры – ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «АСБ Беларусбанк». «Приорбанк» ОАО, ЗАО «Альфа-Банк», ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Белгазпромбанк»).

Ответом на вызов ограниченной безопасности внебанковских платежей для клиентов и необходимости для отечественных банков удерживать платежный рынок может служить гибридизация платежных инструментов: банковские карты, привязанные к электронным кошелькам, виртуальные карты, NFC-технологии (бесконтактные технологии в последнее время становятся главной темой прогнозов на будущее).

Неизвестно, насколько пользователи готовы ко всем инновациям, но кредитные учреждения не должны игнорировать стремление ко все большей скорости транзакции и прозрачности платежа.

Если же банкам удастся создать настоящие отношения с клиентами, тем самым полностью консолидировав у себя все финансовые интересы клиента, то можно рассчитывать на существенный успех в виде повышения дохода на одного клиента, понижения общей стоимости обслуживания, уменьшения рисков, увеличения жизненного цикла (lifetime cycle), и т.д. Также можно добиться экономии ресурсов на постоянную борьбу за привлечение новых клиентов, за счет более лояльной клиентской базы, что положительно сказывается на показателях доходности и укрепляют фундамент, на котором основан бизнес в целом. Готовы с этим спорить?

Литература:

1. Brett King. Bank 3.0: Why Banking Is No Longer Somewhere You Go But Something You Do. – N/Y: Marshall Cavendish Business, 2012. – 402 P.
2. Jason Spero. The mobile playbook [Electronic resource]. – Google, 2008-2013. – Mode of access: <http://www.themobileplaybook.com/enus>

/download/themobileplaybook.pdf– Date of access : 27.04.2013.

3. Ермакова, Н.А. Итоги выполнения Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь за 2012 год и задачи банковской системы по их реализации в 2013 году / Н.А. Ермакова // Банковский вестник. – 2013. – №4. – С. 3-7.

4. Стратегия развития банковского сектора Республики Беларусь на 2011-2015 годы: постановление Правления Национального банка Республики Беларусь, 3 янв. 2011 г., №73 // АПС «БИЗНЕС-ИНФО» [Электронный ресурс] / ООО «Профессиональные правовые системы», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

М.И. Ермилова

*ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова»
(Российская Федерация, Москва)*

СОВРЕМЕННЫЕ ИПОТЕЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ²

Одним из существенных сегментов мирового финансового рынка является ипотечный рынок. Несмотря на последствия кризиса 2007-2010 гг. в настоящее время наблюдается устойчивый рост его объемов. Особенно явно данная тенденция проявилась в 2012 году, когда объем российского рынка превысил по объемам показатели 2011 года и достиг практически 1 трлн рублей, что дает возможность говорить о превышении докризисных объемов кредитования.

Рынок ипотеки помимо обеспечения перелива капитала в разные сферы экономики выполняет важную социально-экономическую функцию деятельности государства, а именно, позволяет отчасти решить проблему обеспечения населения доступным жильем. Постепенно расширяется спектр ипотечных механизмов, которые функционируют в финансовой системе и важным является анализ их реализации, а также применение зарубежного опыта в российской практике кредитования для расширения возможностей граждан страны по приобретению жилой недвижимости. Это в совокупности показывает актуальность представленной работы.

² Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №13-32-01262.