

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Одной из важнейших сфер деятельности банков является кредитование. Предоставление кредитов традиционно является самой рискованной банковской операцией, однако в то же время и самой доходной. Использование кредитных ресурсов позволяет обеспечить непрерывность операционного цикла производства товаров, услуг, средств производства.

В случаях когда использование кредита не связано напрямую с процессом производства средств производства и потребления, кредит выступает как покупательная сила, т.е. использование кредита устраняет проблему бюджетного ограничения. В данном разрезе раскрывается влияние или значение кредита для потребления в национальном хозяйстве. Например, использование кредита влияет в краткосрочной и среднесрочной перспективе на норму потребления домохозяйств. Рост нормы потребления в национальной экономике содействует росту нормы дохода, производства, инвестиций и занятости. В целом краткосрочный эффект покупательной силы кредита заключается в содействии росту благосостояния населения и экономическому росту страны [1].

В Республике Беларусь в 2015-2018 гг. наблюдается значительное увеличение объемов розничного кредитования (кредитов, предоставляемых физическим лицам). Краткосрочные и долгосрочные кредиты физическим лицам классифицируются на:

- кредиты на финансирование недвижимости;
- кредиты на потребительские нужды.

К кредитам на потребительские нужды относятся в том числе кредиты, предоставляемые для осуществления деятельности, не являющейся в соответствии с законодательством предпринимательской деятельностью (деятельность по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма, ремесленная деятельность и т.д.), и кредиты, целевое использование для которых не установлено [2].

Тенденции развития розничного банковского кредитования, объемы и качество ссудной задолженности зависят не только от состояния национальной экономики, но и от ряда других факторов, обусловленных проводимой центральным банком денежно-кредитной политикой, а также деятельностью самих коммерческих банков в сфере розничного кредитования.

В 2017 году, после нескольких лет стагнации, рынок потребительского кредитования стал активно расти (рисунок 1).

За прошлый год задолженность населения по потребительским кредитам увеличилась на 75%. Как следствие, на этот тренд обратили внимание даже те банки, которые ранее занимались кредитованием малого и среднего бизнеса, а рознице не уделяли большого внимания. Активизация потребительского кредитования связана в первую очередь со снижением процентных ставок (рисунок 2), а также смягчением условий предоставления кредитов.

Исходя из статистических данных, за последние 5 лет средняя процентная ставка по новым кредитам, предоставляемым физическим лицам, уменьшилась практически в

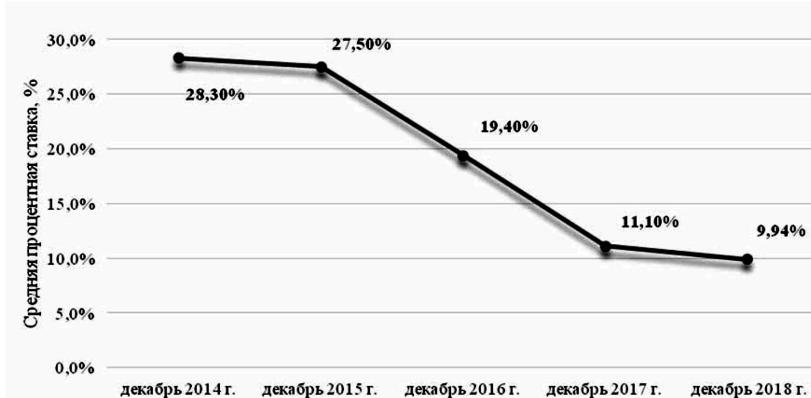


Рисунок 1 – Динамика задолженности по кредитам, выданным банками Республики Беларусь физическим лицам, млн. рублей

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3].

3 раза, что несомненно оказало существенное влияние на доступность банковских кредитов для физических лиц и, соответственно, повлекло за собой рост спроса на розничные банковские продукты.

Важным фактором в процессе формирования рынка услуг банковского потребительского кредитования является также конкурентная борьба. Следствием такой борьбы стали новые подходы банков к предложению услуг на рынке потребительского кредитования и расширение спектра данных услуг; снижение требований к уровню обеспечения кредитов, максимальное упрощение процедуры получения кредита, что, как



*без учета кредитов, предоставленных на льготных условиях по решениям Президента Республики Беларусь, Правительства Республики Беларусь, за счет средств республиканских и местных органов государственного управления.

Рисунок 2 – Средние процентные ставки по новым кредитам банков физическим лицам в национальной валюте

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3].

следствие, влечет повышение кредитного риска. С целью получения конкурентного преимущества банки наряду с банковскими процентами, т.е. «видимой» частью платы за кредит, стали прибегать к взиманию комиссионных платежей по операциям кредитного характера.

В результате с целью соблюдения прозрачности финансовых взаимоотношений банков с кредитополучателями регулятором – Национальным банком Республики Беларусь – разработан ряд требований по раскрытию информации о платежах по кредитным и по касающимся кредитования операциям физических лиц. Данные требования нашли отражение в утвержденной постановлением Правления от 29 марта 2018 г. № 149 Национальным банком Республики Беларусь Инструкцией о порядке предоставления денежных средств в форме кредита и их возврата (погашения) (далее – Инструкция). В вышеуказанном нормативно-правовом документе изложены статьи расходов, включаемых и не включаемых в размер процентной ставки, случаи предварительного предоставления банком информации об условиях кредитования – документа по установленной форме, содержащего существенные условия кредитования. В соответствии с требованиями Инструкции информация об условиях кредитования не должна превышать одного листа. В случае предоставления кредитополучателю дополнительной информации о предполагаемых неравных ежемесячных платежах в течение нескольких лет (график погашения), которые он должен будет совершить в целях исполнения обязательства по кредитному договору, указанная дополнительная информация может оформляться отдельным приложением к информации об условиях кредитования. Кредитополучатель до заключения кредитного договора или дополнительного соглашения к кредитному договору, связанного с изменением суммы (размера) денежных обязательств кредитополучателя и (или) изменением срока их уплаты, в обязательном порядке предоставляет банку письменное (на бумажном носителе или в виде электронного документа, документа в электронном виде, в том числе посредством использования систем дистанционного банковского обслуживания) датированное подтверждение об ознакомлении с информацией об условиях кредитования, подписанное кредитополучателем или уполномоченным им лицом.

Как уже было отмечено выше, данная норма направлена на повышение прозрачности условий кредитования, обеспечение полноты и доступности информации, предоставляемой кредитополучателю для принятия решения о получении кредита. Таким образом, все банки до заключения кредитных договоров с физическими лицами будут обязаны предоставлять потенциальному клиенту полную информацию об условиях кредита в унифицированном виде.

Нельзя не отметить наличие в Инструкции еще одного нововведения, направленного уже на ограничение кредитования физических лиц. При предоставлении кредита на финансирование недвижимости и кредита на потребительские нужды Инструкцией устанавливается требование к банкам при оценке кредитоспособности заявителя – физического лица рассчитывать следующие показатели:

- показатель обеспеченности кредита (ПОК), характеризующий соотношение суммы кредита со стоимостью объекта недвижимости, принимаемого в залог в качестве обеспечения, и (или) иного обеспечения в соответствии с договором (должен рассчитываться при предоставлении кредитов на финансирование недвижимости);

- показатель долговой нагрузки (ПДН), характеризующий соотношение размера ежемесячного платежа по операциям кредитного характера со среднемесячным доходом кредитополучателя (должен рассчитываться при предоставлении кредитов на потребительские нужды).

Указанные показатели будут рассчитываться на стадии принятия решения о предоставлении кредита до заключения кредитного договора, а также до заключения дополнительного соглашения к кредитному договору, на основании которого увеличивается размер денежных обязательств кредитополучателей – физических лиц.

Инструкцией устанавливаются пределы, в которых должны находиться значения показателей: ПДН не должен превышать 40 процентов, ПОК – 90 процентов. При этом при превышении указанного значения показателем ПДН и превышении и нахождении показателя ПОК в пределах от 90 до 100 процентов задолженность по таким кредитам должна составлять не более 10 процентов от общей суммы задолженности соответственно по кредитам на финансирование недвижимости и кредитам на потребительские нужды [2].

Важным фактором роста потребительского кредитования является увеличение реальных доходов населения, что влияет на его социальный оптимизм. Последний стимулирует физических лиц к расширению потребления (в том числе за счет кредитов банков), которые фактически берут кредиты в счет будущих доходов. В этой связи положительную динамику рынок потребительского кредитования будет демонстрировать лишь при наличии устойчивых условий для получения данных доходов и сохранения покупательной способности населения. Если проанализировать ситуацию в Республике Беларусь, можно сделать вывод об опережающем росте реальных доходов населения по сравнению с повышением производительности труда. Такая ситуация, с одной стороны, вела к увеличению издержек производства и снижению ценовой конкурентоспособности отечественных предприятий, негативно проецирующейся на экспорт товаров и услуг. С другой стороны, стимулировала рост потребления (в том числе и импортных товаров) за счет текущих доходов и получаемых населением банковских кредитов [4].

Не отрицая положительных аспектов роста кредитной активности, необходимо отметить и сопутствующие этому риски. Во-первых, снижение контроля над качеством выдаваемых кредитов в дальнейшем может обернуться ростом проблемной задолженности. Во-вторых, взрывной рост потребительского кредитования может значительно усилить давление на белорусский рубль через канал импорта.

В целях избежания последствий высокой закредитованности граждан, приводящих при определенных условиях с высокой вероятностью к возникновению «финансового пузыря», с которой, например, на сегодняшний день столкнулась Россия, регулятору необходимо постепенно вводить меры по сдерживанию стремительного роста розничного кредитования. Как можно заметить, Национальный банк уже начал вводить ограничения в виде показателя обеспеченности кредита и показателя долговой нагрузки. Дальнейшие ограничения могут коснуться минимальных требований к обеспечению выдаваемых кредитов, например обязательное наличие при получении кредита поручительства платежеспособного лица и т.д. Все эти меры позволят в некоторой степени ограничить выдачу кредитов белорусам, которые и так уже много задолжали банкам. Это должно стабилизировать рынок потребительского кредитования в стране.

Список использованных источников

1. Финансы, деньги и кредит : учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. Д.В. Буракова. – 2-е изд., пер. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 366 с. – (Серия : Бакалавр. Академический курс).

2. Об утверждении Инструкции о порядке предоставления денежных средств в

форме кредита и их возврата (погашения) : постановление Правления Национального банка Респ. Беларусь, 29 марта 2018 г., № 149 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2018.– 8/32980.

3. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 25.03.2019.

4. Кисель С.Л. Банковское потребительское кредитование как экономическое явление / С.Л. Кисель // Банкаўскі веснік [Электронный ресурс]. – 2010. – № 4. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/arch/477.pdf>. – Дата доступа: 25.03.2019.

Е.А. Сушкевич, к.э.н., ассистент кафедры маркетинга

А.Ю. Гатило, студент

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Минск (Беларусь)

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ТОРГОВОЙ МАРКИ «МАРК ФОРМЭЛЬ» НА БЕЛОРУССКОМ РЫНКЕ

На сегодняшний день ООО «Марк Формэль» – это один из ведущих белорусских производителей женского, мужского и детского белья, одежды из трикотажа, чулочно-носочной продукции и различных аксессуаров.

Торговая марка «Марк Формэль» объединяет три компании: «Гранд-партнер», «Формэль» и «Марк Формэль» и 12 производственных площадок в 11 городах Беларуси: Слуцк, Узда, Старые Дороги, Заславль, Борисов, Витебск, Молодечно, Жодино, Пинск, Лиозно, Солигорск [1]. Компания специально размещает производства в небольших белорусских городах, чтобы иметь преимущество в скорости выпуска новых коллекций и логистике, не повышая затраты и делая свою продукцию доступной для большинства покупателей, по сравнению с фирмами, размещающими свои заказы в Юго-Восточной Азии.

С момента основания торговая марка «Марк Формэль» стала лидером легкой промышленности в Беларуси. Такой результат был достигнут благодаря высокому профессионализму команды, инновационному подходу разработке дизайна продукции в сочетании с использованием новейшего оборудования, вниманию к мелочам и европейским стандартам качества. Каждый год собственная дизайн-студия «Марк Формэль» выпускает более 170 капсульных коллекций, а это около 12 миллионов изделий, более 1500 моделей, которые завоевывают народную любовь и признание. Выпуск продукции «Марк Формэль» осуществляется малыми партиями (в зависимости от сезона, цвета и фасона), а ассортимент обновляется стремительно – это позволяет быстро реагировать на колебания спроса на рынке.

Стоит отметить, что у компании ООО «Марк Формэль» достаточно интересный фирменный стиль. В качестве стилеобразующих элементов айдентики разработана широкая палитра красочных мазков, пятен и заливок, что позволяет легко менять цвет каждого объекта, также свободно их перемещать и масштабировать, создавать вариативные дизайн-решения для различных носителей фирменного стиля.

Бренд-коммуникация на носителях поддерживается имиджевыми слоганами такими как «Примерь настроение», «Улыбает» и др. Для написания слоганов разработан