

В заключение хотелось бы отметить, что в настоящее время банковскому ИТ-рынку присущи достаточно высокая степень конкуренции и доминирование решений белорусских разработчиков. Исследования по теме показали, что основными проблемами банковского ИТ-рынка в Республике Беларусь являются:

1. Неполный охват программными продуктами всего спектра банковской деятельности.

2. Низкий уровень развития ИТ-аутсорсинга, конкуренция со стороны мировых лидеров.

3. Усиление конкуренции, которая может привести к многочисленным изменениям на рынке.

4. Белорусские банки предпочитают использовать программные продукты национальных разработчиков, что позволяет им экономить финансовые и материальные ресурсы, а также поддерживать инновационный путь развития экономики Республики Беларусь.

Список литературы

1. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://nbrb.by/> — Дата доступа: 01.10.2015.

2. Официальный сайт «Банк ИТ» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bankit.by/> — Дата доступа: 01.10.2015.

3. Официальный сайт разработчика «Софт Клуб» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://softclub.by/> — Дата доступа: 01.10.2015.

4. Официальный сайт разработчика «Системные технологии» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sys4tec.com/company/> — Дата доступа: 01.10.2015.

5. Официальный сайт разработчика «Forbis» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.forbis.eu/ru/> — Дата доступа: 01.10.2015.

СНИЛ «Резерв науки»

В.В. Волчок, А.С. Максименко, В.В. Богущ

Научный руководитель — кандидат экономических наук И.К. Козлова

ПЕРСПЕКТИВЫ РАСШИРЕНИЯ СПЕКТРА БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Обзор рынка банковских услуг в Республике Беларусь, его проблемы и пути расширения спектра оказываемых услуг.

Расширение состава и качества банковских услуг и приближение их к уровню развитых европейских кредитных организаций — стратегические цели развития белорусских банков.

Розничный банковский бизнес является одним из важнейших направлений в функционировании доминирующего числа кредитных организаций,

который может выступать в качестве существенного по значимости источника привлечения ресурсов, а также перспективным вариантом размещения средств банками с целью получения высокого финансового результата. В настоящее время в Республике Беларусь розничный бизнес наиболее значимо выступает фактором роста банковского сектора и ключевым сегментом деятельности большинства банков. Доля розничного направления в банковском секторе увеличивается по мере возрастания доходов населения и возникновения на этой основе большей потребности в кредитных, расчетных, инвестиционных и прочих финансовых услугах.

Современный уровень развития банковского розничного бизнеса в развитых странах обеспечивает возможность предоставления физического лицу комплексного набора услуг независимо от географического положения банка или используемого клиентом канала доступа к банковскому обслуживанию. Комплексное обслуживание населения предполагает предложение банком определенного набора услуг, в том числе на более выгодных условиях, чем если бы эти услуги были приобретены обособленно.

Рынок банковских услуг в Республике Беларусь в настоящее время конкурентный и идет в ключе мировых тенденций развития банковской розницы, предоставляя населению такие услуги как: платежно-расчетные, услуги по переводу денежных средств, кредитование, прием депозитов населения и юридических лиц, страховые услуги, комплекс услуг на рынке ценных бумаг по инвестированию и управлению денежными средствами клиентов банка. Развитие платежных систем в стране осуществляется в рамках кооперации банковских и небанковских организаций (ЕРИП; РУП «Белпочта»), а также увеличивается доля электронных платежных средств.

К электронным платежным инструментам и средствам платежа относятся банковские платежные карточки и электронные деньги. Банками Республики Беларусь осуществляется эмиссия банковских платежных карточек международных и внутренних платежных систем. Внедрение данного платежного инструмента в платежный оборот проводилось на основе реализации банками в соответствии с нормативными правовыми актами Совета Министров и Национального банка Республики Беларусь проектов по переводу экономически активного населения страны на выплату заработной платы с использованием банковских платежных карточек. Банками проделана значительная работа в данной области развития системы безналичных расчетов [1].

Основные усилия банков, органов государственного управления направлены на реализацию мероприятий по развитию сети оборудования для проведения операций безналичной оплаты товаров и услуг с использованием карточек и стимулированию организаций торговли, держателей карточек к осуществлению таких операций, что приводит к увеличению ресурсной базы банка (за счет оседания средств граждан на банковских счетах — до 30 % от зачислений на эти счета), получению постоянного дохода от услуг, предоставляемых держателям карточек (выдача наличных денег через сеть банкоматов и пунктов выдачи наличных, предоставление овердрафта, осуществление коммунальных и иных платежей в сети банкоматов и информа-

ционных киосков и др.), а также от эквайринга по обслуживанию безналичных расчетных операций с использованием платежных карточек на предприятиях торговли и сервиса.

Стратегии многоканального обслуживания клиентов во многих развитых странах являются основными стратегиями организации продаж банковских услуг. Содержание данных стратегий заключается в предоставлении стандартных услуг в комбинации с современными мультимедийными формами их сбыта (на основе развития информационных технологий), что предполагает большее удобство для клиентов и при достижении определенных объемов операций обеспечивает снижение стоимости данных услуг. Это выражается в расширении каналов поставки банковских услуг путем внедрения удаленного обслуживания клиентов.

Подавляющая часть банков имеет в своем арсенале системы дистанционного банковского обслуживания. При этом многие кредитные организации нередко делают ставку на удаленное обслуживание клиентов, считая интернет-банкинг неизменным фактором конкурентоспособности и уровня развития предоставляемых сервисов. Наряду с развитием систем дистанционного банковского обслуживания (далее по тексту — ДБО) растет и степень подготовки киберпреступников, действия которых направлены на кражу средств с банковских счетов пользователей удаленных сервисов.

Использование клиентами системы ДБО подразумевает расширение спектра угроз, например, подмену подписываемых платежных поручений или перехват управления. Повысить уровень доверия к среде, в которой работает пользователь, можно с помощью ряда различных мер: установка антивирусного программного обеспечения, поддержка антивирусных баз в актуальном состоянии, установка и корректная настройка межсетевое экрана, корректная настройка процессов обновления системного и прикладного программного обеспечения, установка аппаратного модуля доверенной загрузки.

Однако реализация комплекса таких мер дорога и неудобна для пользователей. Более того, несмотря на некоторое снижение рисков безопасности, указанные меры, как правило, не могут обеспечить приемлемый уровень безопасности при работе пользователей через Интернет. Антивирусное программное обеспечение не может дать гарантий отсутствия вредоносного программного обеспечения, а клиентский персональный компьютер и операционная система могут иметь закладки [2, с. 42–43].

Несмотря на все существующие проблемы, широкое распространение получили розничные банковские услуги, оказываемые через банкоматы, инфокиоски, с использованием средств мобильной связи (Mobile-banking), систем удаленного доступа (SMS-banking, и Internet-banking). Среди преимуществ данных услуг для банка можно отметить следующие: более широкий охват клиентской базы; сокращение операционных издержек; отсутствие трудоемкой работы с наличностью; более дешевое обслуживание системы интернет-банкинга по сравнению с содержанием разветвленной сети филиалов и высококвалифицированного персонала; предложения более

конкурентоспособных услуг; отказ от использования бумажных носителей; возможность работы банка в круглосуточном режиме, в режиме реального времени.

Также повышению эффективности продаж финансовых услуг кредитными организациями способствует применение комплексного обслуживания клиентов (пакета услуг), которое дает банкам возможность перехода на качественно новый уровень отношений с клиентами за счет единовременного предложения на выгодных условиях совокупности наиболее востребованных услуг на основе сегментации клиентов по социальному и имущественному признаку [3, с. 59].

Для Республики Беларусь в современных условиях самая нужная банковская инновация — механизмы и стимулы повышения нормы сбережений населения, что способствует развитию активных операций и росту доходов банков. Инновационная задача банков — убедить население вносить больше сбережений во вклады. Это главная идея при проведении в Республике Беларусь кампании по повышению финансовой грамотности населения.

Все вышесказанное позволяет сделать выводы о том, что банки для удовлетворения потребностей своих клиентов постоянно обновляют и расширяют спектр предлагаемых услуг и продуктов, совершают многообразные операции. Эта работа кредитных организаций еще не обеспечивает стабильное и эффективное функционирование банковской системы и отдельных банков. Поэтому хотелось бы выделить следующие основные направления, которые, на наш взгляд, приведут к повышению объема предлагаемых услуг:

- получение большего чистого процентного дохода за счет проведения взвешенной процентной политики;
- экономически обоснованное повышение удельного веса рискованных кредитов в кредитном портфеле банка, предоставленных под относительно более высокие проценты (при условии более тщательного их контроля);
- увеличение доходов от расчетно-кассового обслуживания путем качественного обслуживания, увеличения объема и спектра услуг, внедрения новых банковских продуктов качественного обслуживания. На наш взгляд, банки уделяют недостаточно внимания доходам, которые они могут получать от предоставления услуг «небанковского» характера — консультационных, аудиторских, а также доходам от проведения факторинговых и лизинговых операций, доходам от предоставления поручительства и гарантий;
- экономически обоснованное уменьшение расходов на создание банковской услуги, что приведет к снижению цен на предлагаемые услуги.

Из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы: особое значение банки Республики Беларусь должны придавать развитию сегмента розничного банковского бизнеса, необходимо расширять спектр банковских продуктов и услуг, предоставляемых населению с оптимальными условиями как для банка, так и для клиента, совершенствовать стратегии продаж банковских продуктов путем проведения различных акций, аукционов, внедрения систем скидок для различных категорий клиентов, развивать системы дистанционного банковского обслуживания.

Список литературы

1. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 26 февраля 2010 г. № 29 «Об утверждении Концепции развития платежной системы Республики Беларусь на 2010–2015 годы».

2. *Груздев, С.* Безопасная работа с системами дистанционного банковского обслуживания / С. Груздев // Банковские технологии. — 2014. — № 1(216).

3. *Малыхина, С.* Мониторинг новых стандартов Базель III / С. Малыхина // Банкаўскі веснік. — 2013. — № 20 (601).

СНИЛ «Студенческая артель творческих идей (САТИ.bobr)

А.Л. Булохов, Т.Д. Красинская, О.В. Саланович, Н.А. Хила

Научные руководители — З.И. Кузьменок, Т.Г. Авдеева

АНАЛИЗ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье исследуются важность и приоритеты развития сельхозмашиностроения в Республике Беларусь. Авторы статьи проводят корреляционно-регрессионный анализ факторов, влияющих на развитие сельхозмашиностроения, исследуют структурные сдвиги и на основании проведенного анализа прогнозируют развитие сельхозмашиностроения в Республике Беларусь.

Машиностроение является важнейшей отраслью Республики Беларусь с активным развитием сельскохозяйственного и транспортного направлений. Сельхозмашиностроение в Республике Беларусь остается в числе приоритетных отраслей. Данная отрасль всегда будет востребована, так как имеет перспективное направление.

Сельскохозяйственное машиностроение является областью промышленности, занимающейся производством и обслуживанием техники, предназначенной для работы в сельском хозяйстве. Перед этой отраслью промышленности стоит задача не только производства, но и дальнейшего технического усовершенствования сельскохозяйственной техники с внедрением новейших технологий машиностроения, направленного на полную механизацию сельского хозяйства.

Машиностроительный комплекс занимается производством машин и оборудования, различного рода механизмов для материального производства, науки, культуры, сферы услуг. Следовательно, продукция машиностроения потребляется всеми без исключения отраслями народного хозяйства. Развитие сельскохозяйственное машиностроение является индикатором развития АПК любой страны.

Производство машин и оборудования является одной ключевой отраслью промышленного производства, которая влияет на развитие других сфер