

Среднему и крупному бизнесу зачастую не хватает стандартного ПО, поэтому рекомендуется провести анализ своей деятельности с целью автоматизации как внутренних, так и внешних процессов. Помимо того, экономический эффект может быть реализован путем миграции функций, дорогостоящих в офлайн-среде. Компании могут предложить клиентам поддержку по электронной почте, которая будет иметь стоимость ниже, чем живой звонок в службу поддержки. Экономия также может получаться с помощью удаленной работы, что повышает производительность, так как работники могут заниматься работой, даже если находятся вне офиса.

Развивать бизнес можно через создание новой инфраструктуры, расширение объемов, увеличение производства. Это дорогостоящий, затратный по времени и ограниченный условиями рынка путь. Внедрение автоматизации увеличит отдачу от уже существующей системы, принесет дополнительные конкурентные преимущества, позволит выйти на новые рынки. Поэтому использование достижений в области информационно-коммуникационных технологий является обязательным фактором выживания в современном деловом мире.

Литература

1. The Global Innovation Index 2014 [Electronic resource]. — Geneva, 2014. — Mode of access : <https://www.globalinnovationindex.org/>. — Date of access : 25.11.2014.

2. Committed to connecting the world [Electronic resource]. — Geneva, 2014. — Mode of access : <http://www.itu.int/>. — Date of access : 25.11.2014.

Иновационные методы финансирования в сфере безналичных расчетов

*Юхно А. М., магистрант ГрГУ им. Я. Купалы,
науч. рук. Витун С. Е., канд. эк. наук, доц.*

Актуальность выбранной темы — недостаточный уровень и темпы развития сферы безналичных расчетов, в частности сферы расчетов посредством платежных карт, мобильных и онлайн-платежей в Республике Беларусь. Одной из сторон, заинтересованных в решении данной проблемы, является банковская система. Для банков в настоящее время актуальным является расширение своей деятельности, повышение ее эффективности, привлечение новых клиентов. Один из способов сделать это — обратиться к передовым технологиям и адаптировать их к специфике действующих банковских услуг. При этом любому инновационному проекту должен

сопутствовать тщательно продуманный бизнес-план, предусматривающий соответствующий приток инвестиций. В связи с этим целью данной статьи является анализ существующих инновационных методов в сфере безналичных расчетов и возможность их адаптации к действующей практике Беларуси.

Многим экономистам известно такое понятие, как кобрендинг. Кобрендинговые проекты банков с ритейлом, туристическими компаниями, соевыми операторами, авиаперевозчиками активно продвигаются не только в странах дальнего зарубежья, но и у наших ближайших соседей. Например, в России каждая шестая карточка выпущена в рамках совместных партнерских программ, причем, по оценкам экспертов, темпы роста числа кобрендинговых карт в России уже обгоняют обычные пластиковые карточки, а у отдельных банков их доля в объеме эмиссии превысила 50% [1].

Большинство представляет себе кобрендинг лишь как объединение двух и более брендов с целью повышения продаж каждого из них. Однако данное явление представляет собой более сложный механизм. Кобрендинг в сфере платежных карт, мобильных или интернет-платежей позволяет создать уникальный продукт, финансирование которого зависит от всех заинтересованных сторон.

Ярким примером, являются мобильные платежи на основе NFC-технологий. Реализация подобного проекта зависит от наличия таких компонентов, как смартфоны со встроенным NFC-адаптером, SIM-карты с поддержкой NFC, банковское платежное приложение на основе технологии payWave или PayPass. Таким образом, существует несколько заинтересованных сторон, но ни одна из них не сможет реализовать проект в одиночку. Именно в таких ситуациях кобрендинг становится идеальным приемом оптимизации финансирования.

Еще одним инновационным методом финансирования карточного бизнеса может стать краудфандинг. Краудфандинг рассматривается как частный случай краудсорсинга. Он заключается в привлечении финансовых ресурсов от большого количества людей с целью реализации продукта или услуги, помощи нуждающимся, проведения мероприятий, поддержки как физических, так и юридических лиц и т. д. Наиболее популярный вариант краудфандинга подразумевает создание отдельной интернет-платформы, которая играет роль посредника и одновременно является своеобразным аналогом биржи, участники которой — авторы стартапов, нуждающихся в инвестициях, и простые пользователи, желающие пожертвовать определенную сумму на развитие того или иного проекта [2].

На наш взгляд, достаточно реально в современных условиях создать в Беларуси уникальную интернет-платформу для финансирования сферы платежных карт путем краудфандинга. Следует отметить, что сокраще-

ние затрат банковской системы на поддержку и расширение технической инфраструктуры сферы платежных карт — это еще не самое главное ее преимущество. В рамках краудфандинга намного проще определить, какой банковский продукт нравится пользователям и имеет будущее в карточном бизнесе Беларуси. Это позволит банкам значительно сэкономить средства, отсеивая нежизнеспособные идеи еще на стадии созревания.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, следует отметить основные преимущества таких инновационных методов финансирования карточного бизнеса коммерческими банками, как кобрендинг и краудфандинг:

- кобрендинг является идеальным приемом оптимизации финансирования, в случаях наличия на рынке нескольких заинтересованных сторон, каждая из которых в силу отличий сфер деятельности не конкурирует с остальными. В рамках сферы платежных карт такими игроками являются банки, платежные системы, организации торговли и сервиса. В рамках NFC-платежей в игру вступают сотовые операторы и производители смартфонов;
- краудфандинг представляет собой метод финансирования, при котором инвесторами являются будущие пользователи продукта либо услуги. При этом клиенты сами решают, на развитие какого проекта следует пожертвовать свои средства.

Литература

1. Обзор рынка кобрендинговых карточек [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://infobank.by/2632/itemid/3508/default.aspx>. — Дата доступа : 29.03.2014.

2. Что такое краудфандинг? [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding. — Дата доступа : 12.10.2014.