

Закрытое акцiонерное общество  
«Минский Транзитный Банк»  
Экономический факультет  
Белорусского государственного университета

**РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА  
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**Материалы  
IV студенческой научно-практической конференции  
по тематике закрытого акционерного общества  
«Минский Транзитный Банк»**

**(Минск, 20 декабря 2018 года)**

Минск  
«Колорград»  
2018

УДК 336.71(476)(082)  
ББК 65.262.1(4Бел)я43  
Р17

Редакционная коллегия:

кандидат экономических наук, доцент Е. С. Куколко;  
кандидат физико-математических наук, доцент Е. И. Васенкова;  
кандидат экономических наук, доцент Н. А. Мельникова;  
кандидат экономических наук, доцент С. Е. Витун (ГрГУ им Я. Купалы);  
старший преподаватель С. В. Чернорук (ПолесГУ).

**Развитие банковского бизнеса в Республике Беларусь:**  
Р17 материалы IV студенческой научно-практической конферен-  
ции (Минск, 20 декабря 2018 года) / под общ. ред. Е. С. Куколко. –  
Минск : Колорград, 2018. – 90 с.  
ISBN 978-985-596-266-4.

В сборник включены доклады и выступления на IV студенческой науч-  
но-практической конференции «Развитие банковского бизнеса в Республи-  
ке Беларусь», состоявшейся в закрытом акционерном обществе «Минский  
Транзитный Банк» в г. Минске 20 декабря 2018 г.

Издание предназначено для аспирантов, преподавателей и студентов  
учреждений высшего образования..

УДК 336.71(476)(082)  
ББК 65.262.1(4Бел)я43

ISBN 978-985-596-266-4

© ЗАО «МТБанк», 2018  
© БГУ, 2018  
© Оформление.  
ООО «Колорград», 2018

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Бегляк А. А.</i> Клиент и банк: проблема выбора.....	4
<i>Бересневич Е. И.</i> Совершенствование моральной и материальной мотивации работников банка .....	8
<i>Ворончук В. В.</i> Конкурентоспособность банков на рынке предоставления продуктов цифрового бизнеса.....	15
<i>Дубровка М. С.</i> Взаимоотношения клиента и банка: проблема выбора.....	21
<i>Жанкевич Е. А.</i> Дистанционное банковское обслуживание как перспективное направление банковского бизнеса.....	25
<i>Злодеева К. А.</i> Повышение эффективности развития банковских технологий на современном этапе .....	29
<i>Капцевич Д. О.</i> Особенности дистанционного банковского обслуживания в современных условиях в Республике Беларусь .....	35
<i>Карпова А. Н.</i> Банковские технологии, условия их развития на современном этапе .....	41
<i>Киселева О. А.</i> Совершенствование структуры управления и развития персонала в банке .....	49
<i>Коренкович И. А.</i> Методы оценки банковских рисков: направления минимизации и регулирования .....	54
<i>Крюков В. А.</i> Особенности формирования ресурсной базы коммерческого банка в современных условиях .....	60
<i>Ларченко М. О.</i> Банк как источник финансирования инноваций.....	65
<i>Маёнова Е. С.</i> Эффективность банковских продуктов и услуг.....	70
<i>Нестеренко Д. А.</i> Противодействие легализации теневых доходов в банковской и финансовых сферах.....	76
<i>Шастакович Д. С.</i> Облигационный займ как источник формирования ресурсной базы банка.....	83

**Бегляк А. А.**

*3 курс БГУ (научный руководитель к. э.н.,  
доцент Куколко Е. С.)*

### **Клиент и банк: проблема выбора**

Привлечение потребителей является одной из важнейших задач деятельности коммерческого банка. От качества решения этой задачи в полной мере зависит успех деятельности банка. Данная работа актуальна на сегодняшний день, так как с каждым годом количество банков только увеличивается вместе с конкуренцией между ними. Каждый банк пытается чем-то выделиться, чтобы потребитель воспользовался именно его услугами. Также банки стремятся автоматизировать свои системы, принимая во внимание преимущества, которые они получат от внедрения информационных технологий. Из выше сказанных слов можно сделать вывод, что будущее банков за интернет-банкингами и М-банкингами, каждый из которых будет стремиться чем-то выделяться на общем фоне. Но что может завлечь клиентов и удержать? Цель работы ответить на данный вопрос и определить каким должен быть интернет-банкинг, для того чтобы клиент захотел им воспользоваться.

Чтобы ответить на данный вопрос было проведено сравнение нескольких М-банкингов крупных банков РБ и РФ. Критерии сравнения представлены в таблице 1. Для оценки М-банкингов было выбрано 4 банка, а именно: Беларусбанк, Белинвестбанк, МТБанк, а также Сбербанк (Сберабанк – российский финансовый конгломерат, крупнейший транснациональный и универсальный банк России, Центральной и Восточной Европы.). В таблице каждый М-банкинг отмечен определенным номером: «Беларусьбанк»-1, «Белинвестбанк»-2, «МТБанк»-3, «Сбербанк»-4.

Оценка проводилась по 31 критерию, при наличии которого банк получал 1 балл. По сумме баллов можно получить общее впечатление от использования (удобство использования, навигация на сайте, дизайн сайта, хостинг сайта). В процессе изучения систем М-банкинга пункты добавлялись в таблицу критериев, так как находились интересные особенности в банках, которые делают интернет-банкинг более привлекательным и удобным в использовании.

На основе данного исследования можно сделать вывод о том, каких функциональных возможностей не хватает М-банкингу, чтобы увеличить свою долю рынка. Критериев при оценке использовалось достаточно много и МТБанк отвечал большей половине критериев. Однако есть ряд пунктов, на которые хотелось бы остановиться подробнее. В результате оценки М-банкингов были сделаны вывод о том, какие функции актуальны на сегодняшний день и какие нестандартные услуги каждый из банков предлагает своим клиентам, чтобы быть более конкурентноспособным. Просуммировав баллы, после проведения оценки по критериям, получились следующие результаты: первое место и наибольшее количество баллов получил Сбербанк – 29 баллов, далее Белинвестбанк – 24 балла, МТБанк – 19 баллов, Беларусбанк – 15 баллов.

Первое на, что стоит обратить внимание – это подключение к М-банкингу. Регистрация в МТБанк осуществляется через отделение банка. Во многих банках уже существует онлайн подключение. Минусом в разделе доступность информации о возможных операциях и инструкциям по их проведения является отсутствие информации по тарифам и комиссиям по карточке. Это важная информация для клиента и её стоит добавить на сайт. Банкинг предлагает большое количество функциональных возможностей. Всеми базовыми услугами можно воспользоваться через данный М-банкинг. Плюс для банкинга возможность онлайн оформить кредит и онлайн получить его. В Беларуси лишь несколько банков могут предложить данную услугу клиентам. Чтобы оставаться инновационным, когда технологии быстро развиваются, МТБанк мог бы добавить функцию оплаты при помощи двумерного штрих-кода (QR-код). В октябре 2018 китайская платежная система Alipay сообщила, что вскоре жители Беларуси смогут оплачивать общественный транспорт при помощи двумерного штрих-кода (QR-код). Функция успешно используется на российском рынке. Сбербанк предлагает данную услугу своим клиентам не только при оплате общественного транспорта. На территории Беларуси услуга не предоставляется банками и МТБанк мог бы это исправить. Также Сбербанк предоставляет своим клиентам возможность связать смартфон с картой для дальнейшего безналичного расчета, используя лишь смартфон. Данная функция будет удобна для супружеских пар, для родителей, чьи дети учатся в других городах.

Таблица 1 – Критерии оценки М-банкингов

		<b>Критерии</b>				
		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	
Подключение	простота подключения (доступность) онлайн (сразу после регистрации)	0	1	0	1	
	механизм авторизации (для входа достаточно логина или пароля или нужно что-то еще)	1	0	1	1	
	восстановление данных, в случае утери логина и пароля (без посещения банка)	0	1	1	1	
Доступность информации, удобство	есть ли на первой странице информация о балансе	0	1	1	1	
	можно ли вывести на первую страницу быстрые платежи	1	0	1	1	
	наличие быстрого доступа к часто используемым функциям	0	1	1	1	
	возможность управления лимитами	0	1	1	1	
	есть ли информация по тарифам и комиссиям по карточке	1	0	0	1	
	возможность смены ПИН-кода	1	1	1	0	
Функциональные возможности	платежи	возможность создания автоплатежа (получения предупреждения перед оплатой)	1	1	1	1
		возможность создавать список своих платежей	0	1	1	1
		возможность платить картами других банков	0	0	0	0
		наличие функции свободный платеж	1	1	1	1
		есть ли чеки	1	1	1	1
		оплата при помощи двумерного штрих-кода (QR-код)	0	1	0	1
Функциональные возможности	переводы	на карту своего банка (без комиссии)	0	1	1	1
		на карту любого банка в своей стране (без комиссии)	0	0	0	1
		на карту иностранного банка	1	1	1	1
	депозиты	депозиты есть-нет?	1	1	1	1
		онлайн заявка на кредит	1	1	1	1
	кредиты	онлайн получение кредита	1	1	1	1
		онлайн погашение кредита	1	1	1	1
		онлайн – заявка на перевыпуск карты	1	1	0	
	дополнительные возможности	онлайн – заявка на выпуск дополнительной карты	0	1	0	1
		курсы валют банка	1	1	1	1
		возврат кэшбэка на карту	1	0	1	1
		наличие RF-менеджер	0	1	0	1
		поддержка голосового помощника	0	1	0	1
		возможность отлаживать определённый процент от поступлений	0	1	0	1
геолокация, показывающая ближайшие банкоматы		0	1	0	1	
возможность связать смартфон с картой для дальнейшего безналичного расчета, используя лишь смартфон	0	1	0	1		
Общее впечатление от использования		<b>15</b>	<b>24</b>	<b>19</b>	<b>29</b>	

Примечание – Источник: собственная разработка.

Сегодня технологии развиваются с большой скоростью. Чтобы оставаться инновационными нужно постоянно улучшать собственные системы, в частности интернет-банкинг и М-банкинг. Один из способов постоянно быть в курсе о нововведениях других банков это отслеживать, анализировать, сравнивать различные системы, выявлять полезные функциональные возможности. На основе этих данных модернизировать уже собственную системы. Сегодня МТБанк занимает хорошую позицию на белорусском рынке. Население Беларуси активно приобретает платёжные карты (Халва, Халва Плюс, PayOka) чтобы удержать этих клиентов и преумножить их стоит увеличивать функциональные возможности и делать более удобство использования, навигация на сайте, дизайн сайта, хостинг сайта, тем самым делая систему более привлекательной для потребителя.

#### **Литература:**

1. Буздалин А. В., Надежность банка. От формализации к оценке / А. Павлов, – Москва: Академия 2015–192с.
2. Исаев, Роман. Способы обеспечения и улучшения качества обслуживания клиентов банка / / Журнал Методы менеджмента качества – 2011. – № 6. – С. 66–71
3. Шава Людмила, Оптимизация бизнес-процесса за три месяца, или как повысить операционную эффективность клиентского сервиса на 30% // Business Excellence – 2018. – № 7. – С. 56–58
4. Проект: Потребительский опыт [Elec-tronic resource] Mode of access: <https://infobank.by/potrebiteljskij-opyt/page/11/> Date of access: 08.07.2018.
5. Основные критерии выбора банка клиентами [Elec-tronic resource] Mode of access: <https://creativeconomy.ru/lib/10020> Date of access: 15.07.2018.
6. Оплата проезда по QR-коду, банковские карты от такси, биткоин никому не интересен. [Electronic resource] Mode of access: <https://infobank.by/infolineview/oplata-proezda-po-qr-kodu-bankovskie-karty-ot-taksi-bitkoin-nikomu-ne-interesen-novosti-inobankov-za-26-10-2018/>Date of access: 25.10.2018.

**Бересневич Е. И.**

*4 курс БГУ (научный руководитель к. э.н.,  
доцент Мельникова Н. А.)*

**Совершенствование моральной и материальной мотивации  
работников банка**

В современном мире все больше обращают внимание на человеческий капитал и его роль во влиянии на производительность и успех организации. Выбранная тема никогда не потеряет своей актуальности. Ни один банк не может развиваться без эффективных мотивационных систем персонала, которые должны постоянно совершенствоваться под влиянием социальных и экономических условий. Руководителям приходится постоянно искать наиболее подходящие и действенные методы поощрения труда. Каждая организация уникальна, и ЗАО «МТБанк» не исключение.

Разработка системы мотивации, прежде всего, предполагает анализ норм и ценностей в организации, стиля управления, эмоциональной атмосферы в коллективе, уровня мотивированности сотрудников и ряда других параметров. Только зная то, что движет человеком, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему стимулирования труда. Мотивация персонала является основным средством обеспечения оптимального достижения успеха в организации.

Мотивация – это очень важный момент при построении управленческой системы. При внедрении системы мотивации персонала, управленцу не следует ограничиваться только позицией службы персонала – обязательно нужно учитывать потребности своих сотрудников [1]. Благодаря лучшему пониманию своих работников эффективность системы мотивации персонала в организации окажется гораздо выше. Чтобы лучше разобраться с современными подходами к мотивации персонала обратимся к исследованию компании Хаус [5]. На рисунке 1 представлены основные причины ухода сотрудников из организаций.

Исходя из анализа основных причин ухода сотрудников, очевидно, что главными факторами замотивированности персонала являются: карьерный рост, заработная плата и руководители. Именно поэтому у банка не может быть стандартного образца мотивации персонала т. к. стандартный образец мотивации не сможет охватить все желания персонала. Мотивирование должно быть адресным, ориентированным на конкретного работника или группу работников.

Согласно исследованиям по мотивации, проведенным Harvard Business Review [6], примерно 5–7% сотрудников всегда работают хорошо, 5% сотрудников всегда работают плохо и 88–90% сотрудников нуждаются в четком определении целей и постановки задач для успешной работы.

#### ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ УХОДА СОТРУДНИКОВ



Рисунок 1 – Причины ухода сотрудников

Примечание – Источник: [5]

Исходя из данных исследования можно использовать следующие наиболее эффективные методы мотивации персонала [2]:

1. Материальные вознаграждения за выполненные поставленные цели – наиболее популярный тип мотивации. Такие поощрения осуществляются при соответствии сотрудника некоторым, заранее обговоренным критериям. Примером может служить экономические показатели, оценка сотрудника коллегами, показатели качества. Каждая организация устанавливает собственные критерии такого рода.

2. Надбавки к заработной плате для мотивации здорового образа жизни работников. Это выплаты в виде денежного вознаграждения, например, за отказ от курения: сотрудникам, не отлучавшимся на перекур во время рабочего дня, также сотрудникам, не пропустившим ни одного рабочего дня в течение года по причине болезни, работникам, постоянно занимающимся спортом.
3. Специальные индивидуальные вознаграждения – это специальные премии, выплачиваемые за владение навыками, необходимыми компании в данный момент.
4. Совершенствование системы организации труда и управления. Улучшение координации и взаимодействия между сотрудниками организации, правильное распределение служебных обязанностей, четкая система продвижения по службе, утверждение духа взаимопомощи и поддержки, совершенствование отношений между руководителями и подчиненными – все это способствует повышению эффективности, производительности и мотивации труда.
5. Социальная политика организации – также важнейший инструмент экономического стимулирования. Во-первых, в организации реализуются льготы и гарантии в рамках социальной защиты работников (социальное страхование по старости, по случаю временной нетрудоспособности, безработицы и другие), установленные на государственном или региональном уровне. Во-вторых, организации предоставляют своим работникам и членам их семей дополнительные льготы, относящиеся к элементам материального стимулирования, за счет выделенных на эти цели средств из фондов социального развития организации.

Таким образом, мотивационная политика предприятия как составная часть политики управления персоналом представляет собой мероприятия, связанные с предоставлением работникам дополнительных льгот, услуг и выплат социального характера.

Заинтересованность работников в работе в организации и ее успешной экономической деятельности тем выше, чем больше количество предоставляемых льгот и услуг. Это приводит к сокращению текучести кадров, так как работник вряд ли захочет терять многочисленные льготы при увольнении. Такая политика может обеспечивать дополнительный доход работников в случае невысокого уровня за-

рабочной платы (например, на государственных предприятиях) или предлагаться в интересах привлечения и сохранения квалифицированной рабочей силы при высоком уровне оплаты труда.

Для устранения физического и морального дискомфорта работников целесообразно ежемесячно инвестировать небольшие суммы денег в обеспечение возможностей отдыха. Например, одна из последних новинок – это оборудование в компаниях специальных комнат для отдыха сотрудников. Западные фирмы начали понимать: если не давать людям отдыхать, то они не смогут и продуктивно работать. Если позволить сотруднику почувствовать себя как дома, то, скорее всего, он и за работу возьмется прилежнее [3].

Частью социальной политики организации являются корпоративные мероприятия – корпоративы, праздники, например, посвященные выпуску новой модели продукции, дни предприятия, экскурсионные поездки, оплачиваемые централизованные обеды, вечеринки. Преимущества подобных мероприятий заключаются в обеспечении хорошего отдыха сотрудников компании, устранении накопившейся у сотрудников усталости.

Нематериальные стимулы, не касающиеся каких-либо расходов работодателя. Особенно актуальны данные инструменты для организаций с ограниченными материальными ресурсами стимулирования, например, государственные организации (в том числе в органах власти и местного самоуправления). К нематериальным стимулам можно отнести [4]:

- Вознаграждения-признательности. К подобным вознаграждениям можно отнести переходящие вымпелы, дипломы, звания «лучший по профессии», «руководитель года», «менеджер года» с вручением значка и ценного подарка, письменная благодарность руководства компании, занесенная в трудовую книжку. Даже комплимент сотруднику можно рассматривать как одну из форм поощрения.
- Вознаграждения, связанные с высокой оценкой статуса сотрудника, приглашение сотрудника в качестве лектора, советника и пр.
- Наличие программы “Сотрудник месяца/квартала/года”. Такой метод хоть и носит соревновательный характер, но он помогает вести к увеличению трудовых показателей. Право выбора лучшего работника остается за коллективом.

- Проведение корпоративных мероприятий. Такие мероприятия не только сплачивают коллектив, но и позволяют сотруднику проявить себя как личность.
- Общение. Связь «руководитель-подчиненный» очень важна и может оказаться ценной для бизнеса. Общение генерального директора, топ-менеджером со своими подчиненными помогает наладить необходимый уровень доверия и открыться. Сотрудник будет осознавать, что он не безразличен для начальства и является важной частью коллектива. Примером этого может послужить те же корпоративные планерки в начале дня, где руководитель может “зарядить” позитивными эмоциями и давать настрой на весь трудовой день. Это повысит эмоциональный настрой работников на более эффективное выполнение своей работы.
- Сопричастность – одна из потребностей человека, расположенная на третьем уровне пирамиды А. Маслоу. Организация собраний, среди которых принимали участие сотрудники руководящих должностей и линейного персонала, приобщает подчиненных ближе к руководству и к решению жизненно важных вопросов. Ощущение значимости и признания особенно остро ощущается у линейного персонала.
- Обучение и карьерный рост. Когда человек, стремящийся саморазвиваться и профессионально расти, перестает получать новые знания и опыт, то он начинает искать место, где ему могут это предоставить. В связи с этим на успешных предприятиях принято проводить тренинги как в профессиональной сфере, так и общеобразовательные, курсы иностранного языка, курсы повышения квалификации персонала.
- Благодаря нематериальным способам мотивирования, даже в условиях кризиса или при дефиците бюджета, можно мотивировать сотрудников настолько, что они не захотят менять место работы и будут с большим энтузиазмом и энергией отдаваться работе.

Таким образом, в разных сферах деятельности, нужно применение следующих моральных и материальных способов стимулирования: премирование; бонусная система; похвала; благодарность; вручение грамот, дипломов, наград; введение соревновательной системы. Матери-

альное стимулирование, основной формой проявления которого является премирование, должно базироваться, прежде всего, на качестве выполнения сотрудником своей работы. Вознаграждение должно быть действительно заслуженным, а не повсеместным (распространяться только на особо отличившихся работников) для того, чтобы стимулировать тем самым остальной коллектив на более продуктивную работу. Как и в других компаниях, руководство ЗАО «МТБанк» должно организовать «теплую атмосферу» в коллективе, заботиться о своих подчиненных, оказывать взаимопомощь и поддержку, активно развивать корпоративную культуру. Материальное стимулирование должно учитывать специфику работы каждого отдельно взятого сотрудника, а также всего отдела в целом. Например, для различных служб, на практике применяются свои способы поощрения, например, в зависимости от количества привлеченных клиентов, от уровня оказанного сервиса, от времени и качества обслуживания и т. д. Также должно существовать моральное и материальное поощрение работников, которые ведут здоровый образ жизни. Стоит задуматься и в комнатах отдыха т. к. в западной корпоративной культуре уже давно и повсеместно принято организовывать отдых рабочих компании в специально отведенном для этого месте с достаточным комфортом условиями.

Все эти методы можно применять в ЗАО «МТБанке», однако важно учитывать возможности компании и оправданность данных средств в каждом конкретном случае. Наиболее эффективно, как уже было отмечено, применять в совокупности методы и морального, и материального стимулирования. Основываясь на всех этих принципах, работодатель может существенно улучшить работу своего персонала, а вследствие этого и качество предоставляемых услуг. В итоге возрастет число клиентов компании, которые принесут гораздо большую прибыль. А получение прибыли как раз и является основной целью любого вида бизнеса.

### **Литература:**

1. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы [Электронный ресурс] 2010–2018 г. – Режим доступа: [https://bookap.info/book/ilin\\_motivatsiya\\_i\\_motivy/](https://bookap.info/book/ilin_motivatsiya_i_motivy/) Дата доступа: 23.10.2018.
2. Виханский О. С., Наумов А. И. Экономист, [Электронный ресурс] 2006–2018 г. – Режим доступа: [http://fptl.ru/files/menedjment/vihanskij\\_menedjment.pdf](http://fptl.ru/files/menedjment/vihanskij_menedjment.pdf) Дата доступа: 12.10.2018.

3. Бизнес-образование в России и за рубежом [Электронный ресурс] // 2004–2018 г. – Режим доступа: <https://ubo.ru/articles/?cat=107&pub=3696> – Дата доступа: 25.09.2018.
4. Площадка для предпринимателей [Электронный ресурс] 2010–2018 г. – Режим доступа: <https://vc.ru/story/35772-my-prevratili-vnutrenniy-instrument-dlya-motivacii-v-produkt-kotorym-polzuyutsya-microsoft-twitter-i-drugie-kompanii?from=rss>. – Дата доступа: 07.10.2018.
5. Исследование о мотивации персонала [Электронный ресурс] 2018 г. – Режим доступа: <http://hr-elearning.ru/issledovanie-hays-glavnye-prichiny-ukhoda-rabotnikov/> Дата доступа: 09.09.2018.
6. Harvard Business Review «Парус мотивации» [Электронный ресурс] 2018 г. – Режим доступа: <https://hbr-russia.ru/management/upravlenie-izmeneniyami/p24681> – Дата доступа: 03.09.2018.

**Ворончук В. В.**

*3 курс (научный руководитель к. э.н.,  
доцент Куколко Е. С.)*

**Конкурентноспособность банков на рынке предоставления  
продуктов цифрового бизнеса**

Конкуренция выступает движущей силой качественных изменений в банковской сфере, ведущих к повышению устойчивости кредитных организаций на рынке и нацеленных на расширение доступности финансовых услуг. Банковскую конкуренцию можно определить, как динамический процесс соперничества кредитных организаций, где они борются за прочное положение на рынке ссуд, депозитов и других банковских услуг, а также на альтернативных финансовых рынках. Коммерческие банки должны постоянно заниматься инновационной деятельностью для успешного функционирования на финансовом рынке в условиях жесткой конкуренции, приспособления к регулирующим воздействиям со стороны государства и к общеэкономической ситуации в стране. В работе рассмотрена конкурентоспособность банков в цифровых банковских услугах в Республике Беларусь.

Цифровая технология представляет более актуальную для банков, чем для любой другой отрасли. Придерживаясь традиционного способа ведения бизнеса, банку будет тяжело удержаться в современном мире. Чтобы реагировать на новую реальность, банки должны стать более актуальными в повседневной жизни своих клиентов, чем они были в прошлом. Банки могут достичь этой актуальности, создавая внутренние операции, в которых рабочая сила банка использует цифровые технологии для более эффективной и продуктивной работы.

Цель исследования – изучение состояния развития, конкурентоспособности банков в предоставлении электронных банковских услуг Республики Беларусь, а также разработка направлений улучшения методов регулирования банков в развитии цифрового бизнеса.

При написании данной работы были использованы научные труды и монографии специалистов в области банковского дела, а также методические разработки и статистическая информация.

Из рейтинга динамики роста конкурентных позиций, составляющийся на основе роста за год активов, кредитов и депозитов и указывающий на наиболее динамичные банки вне их размеров, показывает, что динамичнее всех наращивали все три показателя Банк «Решение», Белгазпромбанк, Альфа-Банк и МТБанк [1].

По западным меркам важным показателем в конкурентоспособности банков является показатель эффективности, к которому относятся: доходность активов, эффективность собственного капитала, уровень эффективности использования активов, маржа прибыли. По данному показателю лидируют МТБанк, Приорбанк, Идея банк, Альфа-Банк, ТК Банк.

В нашей стране о конкурентоспособности банков в развитии цифрового бизнеса можно судить по пластиковым карточкам, мобильным приложениям и выпуску электронных денег, что далее было проанализировано.

Первую позицию в рейтинге конкурентоспособности пластиковых карт лидирующие позиции занимают МТБанк, Альфа-Банк и БелВЭБ. Эта оценка по критерию возможности снятия без комиссии в банкоматах банков-партнеров, пополнения наличными в инфокиоске или банкомате с функцией cash-in и пополнения через ЕРИП.

Очевидно можно признать, что почти все поставщики банковских приложений уже сделали все самые необходимые функции, называемые must have. По сути, сегодня банкам приходится привлекать клиентов не столько приложениями, сколько своими продуктами, «завернутыми» в функциональные мобильные приложения (как это делает Альфа-Банк, например). Выходит, что мобильное приложение – это красивая и хорошая обертка для новых, привлекательных банковских продуктов. Именно совокупность банковских продуктов и предложений с хорошими приложениями для дистанционного обслуживания и создают общую ценность банковских услуг на сегодняшний день.

Многие клиенты уже не соглашаются и не хотят работать с устаревшими банковскими услугами, люди ожидают радикально другого вида банковской деятельности. Чтобы успешно функционировать, банкам нужна гибкость и интерактивность, что можно достичь благодаря цифровым платформам. Если же не использовать цифровые

технологии, то это будет приводить к потере клиентов и не о какой конкуренции банка уже речи быть и не может.

Для обеспечения нового и более эффективного способа конкурентоспособности банкам Республики Беларусь, по нашему мнению, необходимо, учитывая, как можно больше потребительских предпочтений в использовании цифрового банкинга. Важным шагом к цифровой трансформации банков является понимание и реализация потребностей клиентов.

Основываясь на результатах опроса, проведенного CGI (опрос был проведен среди разных стран мира и разных возрастных групп) [3], что потребители хотят от своих банков, потребители указали, насколько важны различные финансовые услуги для них, если их банк в настоящее время предоставляет эти услуги, и готовы ли они платить за них. В итоге потребители оценили наиболее желательные услуги следующим образом:

- Защита от кражи денег и личных данных (91%); (защита от мошенничества, кражи личных данных, кражи карт и кибер-атак, а также защиту в случае сбоя их банка)
- Возможность получить награду (70%);
- Помощь в накоплении богатства (66%);
- Осведомленность о клиенте, как о человеке (63%);
- Помощь в управлении деньгами (48%).

Так для потребителей самым важным является безопасность хранения денег и совершения различных услуг в банке. Во многих банках нашей страны данный показатель недостаточно высокий. Так, например, Услуга 3d-secure являясь дополнительным уровнем безопасности, имеется далеко не в каждом банке, уже, таким образом, подрывая доверия клиентов и снижения стимула обращаться в банк. МТБанк имеет данную услугу для каждой своей карты.

Привлекает модель цифрового банка Monzo. Данный банк округляет транзакции. Клиенты могут использовать свое приложение, чтобы каждая транзакция была округлена до следующего фунта. Также есть такая функция как автоматическая передача денег в «pots», «в банк». Благодаря данной функции переводы для предстоящей покупки или отпуска могут быть установлены из первичной учетной записи в несколько разных «банкнот». Инструмент бюджетирования от Monzo, называемый «Summary» позволяет клиентам контролировать свой бюджет. Вкладка «Сводка» в приложении показывает,

сколько клиент должен тратить каждый месяц. Можно установить целевое задание, вся информация доступна в режиме реального времени. В приложение встроено множество инструментов бюджетирования, в том числе возможность устанавливать уровни расходов за месяц, а также до 12 различных категорий, включая «Питание», «Развлечения», «Семья», «Продовольственные товары и транспорт» [5].

Цифровой банк Revolut Великобритании предлагает бесплатно переводить деньги на банковские счета в более чем 120 странах, используя межбанковский обменный курс. Возможны переводы в 25 валютах банкам, предприятиям или друзьям. Также есть возможность мгновенно поменять оставшиеся деньги с отпуска на домашнюю валюту бесплатно. Клиентов также может привлекать возможная валютная прибыль, так как можно заблокировать свою валюту по ставке, доступной в этот день, и зарабатывать таким образом [4].

Что касается банков Республики Беларусь, то многие банки имеют комиссии за данного рода операции, причем может быть достаточно большой. Громкой инновацией среди новшеств банковских услуг была представлена в 2014 году карта рассрочки «Халва» Минским Транзитным Банком, являясь достаточно выгодной картой для клиентов (кэшбэк до 1,5%, первоначальный взнос 0%, бесплатное пополнение онлайн).

Ключевой стратегией может являться привлечение клиентов с более низким доходом, особенно молодежь. Согласно PricewaterhouseCoopers Logo, международной сети компаний, предлагающих профессиональные услуги в области консалтинга и аудита, 39% британских 18–24-летних (что является самой высокой долей по сравнению с другими возрастными группами) рассматривают мобильное приложение банка необходимым при открытии текущего счета. Данная возрастная группа в основном озабочена экономией денег и более уверенно пытается использовать новые способы зарабатывания денег и сбережения, чем группы населения более старшего возраста. Так, например, половине пользователей электронного банка Monzo меньше 30 лет [5]. У банка есть возможность создать учетную запись для клиентов, возраста 16–17 лет. Т.е. есть возможность открыть счет такой же, как и совершеннолетнему человеку, единственное, что есть некоторые ограничения, например, отказ в использовании учетной

записи для азартных игр. В Беларуси банки не предлагают создание подобных записей.

В настоящее время во многих странах мира развиваются полностью цифровые банки без каких-либо физических филиалов, чего пока нет в Республике Беларусь. Банки с цифровым доступом, где все услуги доступны круглосуточно через мобильный телефон для многих людей основной объединяющий фактор. В наши дни довольно часто клиенты банков жалуются на медленное обслуживание филиалов банков, чего нельзя сказать про электронные банки и мобильные приложения. Так как несмотря на то, что многие банки имеют достаточно развитые, с большим количеством услуг приложения и интернет-банкинги, тем не менее, клиентам необходимо появляться в филиалах через определенное время, по тому или иному вопросу.

В Республике Беларусь только зарождаются электронные банки, и конкуренция между ними происходит в представлении более совершенного мобильного приложения банка. Почти все банки предоставляют одинаковые услуги своим клиентам. Незначительные отличия друг от друга лишь в цене и качестве. Стоит уделять большое внимание предпочтениям клиентов, как сейчас развивается во многих странах. Многие клиенты уже не соглашаются и не хотят работать с устаревшими банковскими услугами, люди ожидают радикально другого вида банковской деятельности. Чтобы успешно функционировать, банкам нужна гибкость и интерактивность, что можно достичь благодаря цифровым платформам. Если же не использовать цифровые технологии, то это будет приводить к потере клиентов и не о какой конкуренции банка уже речи быть и не может.

Из ключевых стратегий, которые банкам стоит использовать шире на сегодняшний день можно отнести:

- поддержание различных способов экономии денег клиентов;
- помощь в планировании бюджета и выборе услуг клиента;
- привлечение клиентов с более низким доходом, а именно молодежь;
- увеличение безопасности хранения денег клиентов.

Занять выгодное положение на финансовом рынке – задача не простая, требующая глубокого понимания клиентов. В связи с этим банки по всему миру тратят миллиарды долларов на маркетинговые исследования, проливающие свет на пожелания потребителей. В 2018 году банки во всем мире планируют инвестировать 9,7 млрд.

долларов США для повышения возможностей своих цифровых банковских услуг.

Для многих банков различные цифровые новшества по уровню значимости становятся вместе с филиалами и банкнотами. Чтобы успешно функционировать банкам нужна гибкость и интерактивность, что можно достичь благодаря цифровым платформам. Если же не использовать цифровые технологии, то это будет приводить к потере клиентов и не о какой конкуренции банка уже речи быть и не может.

### **Литература:**

1. Ковалев М., Иванцов В. // Рейтинг белорусских банков по итогам 1 квартала 2018 г. // М. Ковалев, В. Иванцов / Вестник ассоциации белорусских банков – 2018. – № 5 (828). – С. 8–15.
2. Рейтинг мобильных приложений белорусских банков в Google Play / InfoBank.by// [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://infobank.by/infolinebigview/rejting-mobiljnyx-prilozhenij-belorusskix-bankov-v-google-play/>. – Дата доступа: 07.09.2018.
3. Financial Consumer Demands for Tomorrow's Digital Bank. // CGI [Electronic resource] //Mode of access: [https://www.cgi.se/sites/default/files/files\\_se/brochures/financial-consumer-demands-for-tomorrows-digital-bank.pdf](https://www.cgi.se/sites/default/files/files_se/brochures/financial-consumer-demands-for-tomorrows-digital-bank.pdf). – Date of access: 11.09.2018.
4. Revolut: All the latest news and updates from the challenger [Electronic resource] //Mode of access: [bankhttps://www.maparesearch.com/revolut-updates/](https://www.maparesearch.com/revolut-updates/). – Date of access: 16.09.2018.
5. Monzo: Is this the future of digital banking? [Electronic resource] //Mode of access: <https://www.choose.co.uk/guide/monzo-the-future-of-digital-banking/> – Date of access: 16.10.2018.
6. How we designed a new banking experience in Israel [Electronic resource] //Mode of access: <https://www.pepper.co.il/en/signed-new-banking-experience-israel/>. – Date of access: 16.10.2018.

**Дубровка М. С.**

*4 курс ГрГУ им. Я. Купалы*

*(научный руководитель к. э.н., доцент Витун С. Е.)*

### **Взаимоотношения клиента и банка: проблема выбора**

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что каждый клиент банка имеет свои особенности и предпочтения в потреблении банковских услуг, отличающиеся от других разными потребностями, взаимоотношениями и типами поведения, поэтому менеджер банка должен найти подход к каждому клиенту и стремиться удовлетворить его потребность.

Решение клиента о сотрудничестве с банком основывается на тщательном исследовании возможностей банков-конкурентов и выборе того банка, который имеет положительную репутацию, обеспечивает своевременность выполнения своих обязательств, оперативно решает вопросы, владеет современными технологиями, располагает кредитными ресурсами, может обеспечить банковское обслуживание на высоком уровне и в долгосрочной перспективе [2, с. 69].

Поскольку потребности клиентов меняются со временем, то очень важно постоянно поддерживать контакты с клиентами, организуя встречи, беседы, опросы, анкетирование. Основой исследования потребителей банковских услуг может быть база данных клиентов – отдельно по физическим и юридическим лицам. Информация, заносимая в базу данных, периодичность ее обновления, доступность этой информации, возможные формы представления аналитических данных и другие вопросы работы с базой данных определяются работниками банка.

В качестве примера, рассмотрим, как работают банки в Республике Беларусь с клиентами.

#### **ЗАО «МТБанк» строит работу с клиентами на трех основных принципах:**

1. Профессионализм и компетентность. Менеджеры, которые работают с клиентами, имеют многолетний опыт работы в банковской сфере, участвовали в реализации масштабных проектов.

2. Доверие. Банк открыт для своих клиентов и дорожит партнерскими отношениями.
3. Индивидуальный подход. Гибкость и скорость банка позволяют в максимально короткие сроки трансформироваться под запрос клиента.

Зарубежный опыт свидетельствует, что коммерческие банки, которые дают клиентам более разнообразные услуги высокого качества имеют преимущество перед банками с ограниченным набором услуг.

Портал infobank.by составляет собственный народный рейтинг банков. Народный рейтинг банков – это рейтинг банков Беларуси, который определяют сами читатели.

Правила «Народного рейтинга». Приветствуются любые отзывы, основанные исключительно на личном опыте. Оценить банк предлагается, используя традиционную «пятибалльную» шкалу оценок: 5 – отлично; 4 – хорошо; 3 – средне; 2 – плохо; 1 – очень плохо. Так же существует возможность явно отказаться от выставления оценки банку.

В Народном рейтинге банков лидирующие позиции занимают ОАО «Франсабанк», ОАО «Технобанк» и ОАО «Паритетбанк». ЗАО «МТБанк» занимает 11 позицию.

Для улучшения позиций банка по работе с клиентами рекомендуется воспользоваться зарубежным опытом. В последнее время в банковскую сферу внедряются новые идеи, они бывают и очень оригинальными. Банковские услуги, которые можно использовать в будущем:

### **1. Биометрические системы повысят уровень безопасности.**

Безопасность всегда была для банков поводом для беспокойства. Банки будут искать способы добавить новые уровни безопасности в свои сервисы.

Клиенты стали лучше относиться к аутентификации платежей на смартфонах при помощи отпечатка пальца. Банки будут продвигать такое же отношение к системам распознавания лиц и идентификации пользователей по образцу голоса. Учитывая, что клиентам приходится запоминать все большее количество паролей, системы биометрической аутентификации помогут упростить процедуры безопасности и предоставят более надежные методы проверки личности.

## **2. «Говорящий» банкомат.**

Для комфорта людей с заболеваниями глаз в США и странах Европы устанавливают необычные «говорящие» банкоматы. Каждая инструкция и пояснение проводится аппаратом через специально сделанные наушники, чтобы передаваемые данные не были услышаны третьим лицом.

В 2017 году почти 2,2 тысячи совершеннолетних белорусов впервые были признаны инвалидами по зрению [3]. Это примерно на 20% больше, чем десять лет назад. Прогнозы на будущее неутешительные.

В некоторых областных центрах Республики Беларусь уже устанавливаются банкоматы для слабовидящих людей.

## **3. Банки для мигрантов.**

Большое число банков Европы разрабатывают особые продукты для мигрантов. Таким образом, они объявили негласную войну любому неофициальному способу передачи и хранения денежных средств. Большинство мигрантов зарабатывают деньги в странах Европы и пересылают их на свою родину (в конверта, передают через знакомых, друзей и т. д.). Когда это расходится с действующей финансовой традицией, банк возмущается, т. к. недополучает значительную часть прибыли. Ежегодно в Республику Беларусь прибывает более 250 тыс. мигрантов.

## **4. Умная благотворительность.**

Компании Австралии помогают студентам накопить средства на обучение. Цель данной программы заключается в помощи студентам, которые живут в развивающихся странах, получить средства на образование.

Неравнодушные жители выбирают любую понравившуюся кандидатуру на сайте, после чего перечисляют не меньше 25 долларов на счет в финансовом предприятии-партнере. Когда все перечисления сделаны, организация зачисляет сумму студенту. Это хороший пример социальных инноваций.

## **5. Банкоматы нового поколения.**

Банки могли бы использовать радиомаяки или датчики для биометрической аутентификации клиента, вошедшего в отделение бан-

ка. Полученные данные могут затем быть переданы в банкомат, который предварительно подготовит параметры снятия наличных средств, исходя из предпочтений данного клиента. Как только клиент введет ПИН-код, он сразу же получит деньги. Такая транзакция могла бы превзойти ожидания потребителя.

По данным исследования можно сказать, что ЗАО «МТБанк» занимает высокое место в банковской сфере страны. Об этом свидетельствуют многочисленные награды. Спектр предоставляемых банковских услуг достаточно широк.

Однако, чтобы быть выше своих конкурентов постоянно требуется обновление предоставляемых услуг. В этом плане можно позаимствовать зарубежный опыт.

Учет мировых тенденций по использованию нововведений в банковской сфере позволит ЗАО «МТБанк» удержать и повысить лидирующие в финансовом секторе Республики Беларусь.

#### **Литература:**

1. Все банки Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://infobank.by/narodnyj-rejting-bankov/>. – Дата доступа: 17.10.2018.
2. Корокошко Ю. В., Пачин Н. А. К вопросу взаимосвязи уровня лояльности и удовлетворенности клиентов компании. *Materialy VI Miedzynarodowej naukowj-practicznej konferencji «Nauka I innowacja-2010»*. – Przemysl.Praha: Nauka I studia. – volume 2. Ekonomiczne nauki. – p.68-72.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 17.10.2018.

**Жанкевич Е. А.**

*3 курс ПолесГУ (научный руководитель старший преподаватель  
Чернорук С. В.)*

**Дистанционное банковское обслуживание как перспективное  
направление банковского бизнеса**

Начнём обсуждение перспектив дистанционного банковского обслуживания с перечисления его преимуществ:

- Получение финансовой информации по любым каналам связи;
- Сокращение операционных издержек банка;
- Имидж банка;
- Увеличение клиентской базы за счет низкой себестоимости банковских продуктов;
- Экспансия кредитного учреждения в другие регионы, что приводит к расширению пользовательского ареала;
- Более комфортные условия общения клиентов с банком;
- Значительная экономия времени;
- Возможность общения клиента с банком 24 часа в сутки.

Нынешняя политика банков направлена исключительно на клиента, на предоставление ему наиболее комфортнейших условий. И кажется, что весь этот комфорт состоит из маленьких частей, от доброджелательного и обходительного колл-центра до понятных и простых в использовании интернет- и м-банкинга. Всё это вместе и создаёт комфорт для клиента, который в свою очередь после получения положительных эмоций от сотрудничества с банком будет советовать его своему окружению, тем самым увеличивая клиентскую базу.

Автор считает, что есть проблемы как с обслуживанием клиентов, так и с разнообразием продуктов. Практически у всех банков одинаковые продукты только под разными названиями.

Возьмём к примеру мобильное приложение от МТБанка «Мой банк». Приложение было выпущено 9 июля в статусе «бэта-версия». Разработчики заверили, что со временем приложение будет дорабатываться. Однако, по прошествии четырёх месяцев добавилось только три новые функции. Во время пользования приложением не по-

кидает чувство пустоты, оно попросту никак не заинтересовывает клиентов, по крайней мере меня. Да, там можно сделать те же операции, как и в интернет-банкинге, только быстрее, но приложение ничем не цепляет клиента, чтобы тот в нём задержался. При этом МТБанк позиционирует себя как банк свежих решений. Так же нам говорят о том, что это приложение создано исходя из пожеланий клиентов и каждый клиент может предложить что-то новое, отправив электронное письмо на указанный адрес. Но, мне кажется такой вариант учёта пожеланий клиента не совсем удобный.

Большинство клиентов попросту не захотят тратить своё время на лишние телодвижения. Автор считает, что было бы намного эффективнее предлагать оставить отзыв клиенту прямо в приложении путём всплывающего уведомления. Оно бы появлялось у клиента спустя некоторое время пользования приложением. В нём можно было бы поставить оценку, а так же оставить какое-то своё предложение или просто краткий отзыв. В то же время это уведомление можно было бы попросту закрыть либо на время, либо навсегда дабы не навязываться клиенту.

Так же сама политика банка в отношении этого приложения, по мнению автора немного неправильна. Цитата: «можно бесконечно долго доводить приложение до совершенства, но после релиза столкнуться с недовольством пользователей». По мнению автора, было бы эффективнее проанализировать приложения других банков, и заметить какие функции пользуются спросом больше всего. Возьмём к примеру банк БелВЭБ. У них интересное приложение, в котором можно оформить заявку и получить кредит, а так же сделать онлайн-депозит. Автор считает, что можно было бы перенять эти функции и вряд ли бы клиенты остались бы от этого недовольны, т. к. в этом и заключается преимущества дбo – наименьший контакт клиента с банком. В приложении клиент может сам выбрать подходящий продукт, с помощью калькулятора в приложении посчитать ежемесячный платеж и оставить заявку.

Для клиентов, которые интересуются банковской сферой чуть больше, а так же для обычных клиентов можно было бы внедрить ленту новостей. В которой отражались новости как самой банковской сферы, так и конкретно касающиеся самого банка. Так же в ленте можно порекомендовать клиенту какой-либо продукт или показать наиболее популярные, и, возможно, это его заинтересует.

Так же с помощью приложения можно увеличивать клиентскую базу. Клиенту банка, который пользуется приложением, будет предложена акция «Друзья=баллы». Суть акции заключается в том, что клиенту предоставляется его индивидуальная ссылка, которую он распространяет среди своих друзей, родственников и т. д. Перейдя по этой ссылке они увидят красиво оформленную страницу по типу «Икс карты» с описанием достоинств приложения. Там же им будет предложено скачать его. В самом приложении они смогут зарегистрироваться и завести свою виртуальную карту и соответственно стать клиентами банка. В свою очередь, клиент, который пригласил своего друга, после его регистрации получает мт-баллы, которые в последствии может тратить.

Перейдём к банковским картам и удобству их использования. Зачастую у одного клиента в одном банке может быть 2–3 карты. И не всегда удобно носить их все с собой, а самое главное помнить от каждой пароль. У автора есть предложение, как можно решить эту проблему. Пусть у клиента будет только одна карта, к которой будут прикреплены разные счета. К каждому счёту клиент сможет установить пароль сам и при покупке просто вводит пароль от нужного счёта. А чтобы упростить запоминание паролей можно предложить установить их клиенту в формате: 3641, 3642, 3643.

Одними из преимуществ ДБО являются более комфортные условия общения клиентов с банком и имидж банка. И тут хотелось бы обратиться к сайту [myfn.by](http://myfn.by) и вкладке «рейтинг банков». Там можно увидеть, что МТБанк имеет среднюю оценку клиентов 1.8 из 5. И это не 4–5 отзывов, а 235 и в основном все негативные. Разумеется, что не все из них являются адекватными, т. к. некоторые клиенты могут поставить низкую оценку из-за собственной неграмотности. Однако, если прочитать все отзывы, можно заметить, что большинство клиентов жалуются на плохое и очень долгое обслуживание.

В результате вышесказанного можно заключить, что конечное мнение клиента о банке включает в себя опыт использования всех банковских услуг и продуктов. Если говорить о МТБанке, то, по моему мнению, большое влияние на впечатление о банке оказывает общение клиента с колл-центром, т. к. МТБанк не имеет большого количества отделений и большинство вопросов решаются именно с помощью колл-центра. Поэтому необходимо уделить особое вни-

мание подбору квалифицированных сотрудников, которые оперативно помогут клиенту.

В то же время необходимо совершенствовать существующие продукты привнося что-то новое анализируя отзывы и пожелания клиентов. Также, стоит перенимать опыт конкурентов, наблюдая какие продукты понравились клиенту и пользуются спросом.

Так же стоит учиться на чужих ошибках и не выпускать сырой продукт на рынок. Например, недоработанный бот в онлайн-поддержке одного из белорусских банков оставил наилучшее впечатление у клиента. После чего тот вряд ли захочет вновь обратиться в этот банк.

По мнению автора, банковский бизнес будет и дальше развиваться в сторону дистанционного банковского обслуживания. А МТБанк, при должном внимании к клиентам, будет занимать ведущие позиции в этом направлении.

#### **Литература:**

1. Отзывы о банке «МТБанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://myfin.by/bank/mtbank/otzyvy?page=2>. – Дата доступа: 20.09.2018.
2. ЗАО «МТБанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.mtbank.by](http://www.mtbank.by). – Дата доступа: 20.09.2018.

**Злодеева К. А.**

*3 курс ПолесГУ (Научный руководитель старший преподаватель  
Чернорук С. В.)*

### **Повышение эффективности развития банковских технологий на современном этапе**

Модернизация банковской деятельности невозможна без интенсивного внедрения последних достижений научно-технического прогресса в банковское дело. С развитием технических достижений и технологий конкуренция в банковской среде приобретает специфический оттенок: создаются новые рыночные ниши и новые способы воздействия на целевую аудиторию; те банки, которые смогут первыми занять эти ниши или создать новые, имеют большие шансы на успех.

Поэтому в условиях обострения конкуренции между крупнейшими участниками рынка финансовых услуг необходимо применять новые способы формирования конкурентных преимуществ и повышения эффективности деятельности банка, что может быть достигнуто посредством применения новейших банковских технологий. Как известно, МТБанк является банком свежих решений, поэтому их внедрение максимально приблизит его к клиенту, что является одной из главных задач современного банка.

Под банковскими технологиями понимают совокупность новейших подходов, методов, средств реализации и обеспечения банковских бизнес-процессов. К банковским технологиям относятся телекоммуникационные и информационные технологии, модели управления рисками и другие [1, с. 15].

В современных условиях все банки вынуждены постоянно внедрять инновационные технологии во всех сферах своей деятельности не только для того, чтобы оставаться конкурентоспособными в условиях изменяющегося рынка, но они также являются одним из первых критериев в оценке банка с точки зрения грамотности и профессионализма организации его деятельности и устойчивости. Таким образом, каждый банк стремится создать качественно новый, интерес-

ный, общественно полезный продукт, который будет использовать большое количество людей [1, с. 15].

Сегодня все банки страны активно занимаются введением и использованием новых банковских технологий. К технологиям, которые на данный момент существуют в белорусских банках, в том числе и в МТБанке, относятся:

– Application Programming Interface (API); – Near Field Communication (NFC); – QR-код; – карточки с микропроцессором стандарта EMV и бесконтактные карточки; – провайдер P2P; – межбанковская система идентификации (МСИ); – валютно-обменный терминал; – банковские карточки с функцией «Cashback» и иные.

Таким образом, ежегодно в банках нашей страны вводится большое количество инновационных банковских технологий, направленных на упрощение жизни клиентов банков. Поэтому банковский бизнес не стоит на месте и вместе с ним развиваются банковские технологии.

В иных странах развитие банковских технологий во многом опережает их развитие в Республике Беларусь. Поэтому МТБанк примере иностранных банков и компаний может совершенствовать и развивать свою деятельность путем заимствования и локализации банковских продуктов под белорусские экономические реалии.

Так, например, МТБанк, основываясь на примере иностранных банков, может активно использовать следующие банковские технологии:

**1. Платежные стикеры, значки, бейджи** – во время зимней Олимпиады в Пхенчхане в 2018 г. компания Visa представила памятные платежные стикеры, олимпийские значки и перчатки. Памятный стикер представлял собой тонкий и гибкий стикер со встроенным чипом. Памятный олимпийский значок представлял собой платёжный инструмент и памятный сувенир, продолжающий многолетние традиции коллекционирования олимпийских значков. А платёжные перчатки являлись чрезвычайно удобным способом оплаты на Зимних Олимпийских играх.

Представляется что, использование данных банковских продуктов в МТБанке является целесообразным, т. к. в последнее время Республика Беларусь является организатором многих спортивных соревнований, большинство из которых проводятся на международ-

ном уровне. Так, например, Беларусь вместе с Латвией будут организаторами Чемпионата мира по хоккею в 2021 г., а также в 2019 г. в нашей стране будут проводиться Европейские игры и иные спортивные мероприятия. Так, кроме стикеров и значков, в качестве платежного средства можно использовать именные бейджи (пропуска на спортивные объекты), которые выдаются участникам, гостям, болельщикам, прессе, техническому персоналу, организаторам. В данном случае бейдж может использоваться в качестве платежного средства, а также памятного сувенира.

**2. Платежные чат-боты** – в последнее время они стали выходить на белорусский платежный рынок. Со слов создателей, чат-боты позволяют просто и быстро осуществлять различные платежи. С его помощью можно оплачивать услуги мобильной связи, интернет, коммунальные платежи, штрафы ГАИ, можно пополнять счёт в системе Белтелеком и др.

В Беларуси первым банком, который запустил чат-бот является Приорбанк, однако пока только на основе мессенджера Viber.

Данный бот имеет как положительные стороны, так и отрицательные. К положительным сторонам относится то, что воспользоваться им может клиент любого банка, а также легкость использования – не нужно устанавливать на телефон иные приложения. К отрицательным сторонам относится то, что производить оплату через М-банкинг или Интернет-банкинг гораздо быстрее, так как не нужно подключать протокол авторизации 3D Secure, а также долго и кропотливо искать на карте требуемые для заполнения реквизиты.

Однако, это одна из тех банковских технологий, которая имеет место быть в МТБанке. К тому же, в российском Тинькофф банке данный бот пользуется большой популярностью у клиентов, как у юридических, так и физических лиц.

**3. Биометрическая идентификация в банкоматах** – осуществляется при помощи технологии Touch ID. Данная система идентификации основана на сканере биометрических данных человека, что позволяет надежно защищать личные данные. Еще в 2014 г. в Японии в отделениях банка Ogaki Kyoritsu Bank появились банкоматы, которые выдавали деньги по биометрическому коду.

В 2018 г. Getin Bank и Bank VRN в Польше также внедрили биометрическую аутентификацию в банкоматах по отпечатку пальца.

Идентификация может происходить путем считывания специальным сканером уникального рисунка кровеносных сосудов руки клиента, путем распознавания лица, голоса и др. Наиболее удобным и популярным способом доступа к банковскому счету является идентификация по отпечаткам пальцев, т. к. вероятность ошибочной идентификации мала, а время, необходимое для сканирования, не превышает доли секунды. Таким образом, применив данную технологию в МТБанке, деньги можно будет получить без использования платежной карточки. По оценкам экспертов, мировой рынок биометрических систем достигнет к 2020 г. 23,5 млрд. долл. США [2].

**4. «Банк без отделений»** – выход МТБанка в сеть позволит не только существенно сократить его расходы, но и увеличить доходы.

В России первым банком, который полностью отказался от отделений является Тинькофф банк. Так, все банковские операции мгновенно проводятся по телефону или через интернет. Тинькофф банк имеет лишь один офис в Москве и ни одного отделения, а также около 4000 работников.

Ввиду того, что за последние 2 года в Беларуси вырос интерес к системам дистанционного банковского обслуживания, то многие специалисты считают, что в течение 3–5 лет «банк без отделений» появится и в нашей стране. Однако в Республике Беларусь с этим могут возникнуть проблемы, т. к. определенная часть населения страны имеет низкий уровень образованности в сфере информационных технологий, а также могут возникнуть проблемы с работой банкоматов и каналов для коммуникации. Ведь если они не работают, то клиент не может посетить банк – у «банка без отделений» некуда прийти.

**5. «Умные офисы»** – представляют собой комнаты, оснащенные видео-стенами, планшетами, персональными местами для самообслуживания, а также банкоматами. Особенность данных офисов заключается в предоставлении полного спектра банковских услуг, в том числе возможности оставления заявки на кредит и связи с персоналом банка с помощью видеоконференции. Так, американский банк Citibank открыл больше 100 «умных офисов» в Азии и 3 в России.

**6. Сервис автоматического предоставления информации о чеках** – позволит клиентам банка получать информацию о кассо-

вом чеке за покупки по карте в личном кабинете на сайте МТБанка и в его мобильном приложении.

Данный сервис был разработан специалистами Национальной системы платежных карт (НСПК) Российской Федерации совместно со специалистами Тинькофф банка. Для того чтобы получить информацию с кассового чека в личном кабинете, держателю карты не нужно передавать торговому предприятию номер телефона, адрес электронной почты или фотографировать чек – обработка данных произойдет автоматически при совершении покупки.

Данная технология позволит держателю карты видеть детализацию своих расходов в удобном формате кассового чека в приложении банка.

**7. Робот для взыскания задолженности по кредиту** – используется для оповещения клиента об образовавшейся задолженности (сумме, сроках). Роботы используют специальные скрипты, посредством которых можно идентифицировать личность клиента, задать контрольные вопросы, запросить подтверждение оплаты и работать с отказами.

К преимуществам роботов относятся: высокая скорость работы, отсутствие перерывов, возможность ведения одновременно нескольких звонков, однако пока такие роботы могут работать только с простыми случаями (просрочкой до 30 дней), где разговор строится по заранее прописанным скриптам, т. е. фактически представляет собой напоминание об образовавшейся задолженности. Когда беседа сопровождается более сложным и эмоциональным фоном (просрочка свыше 60 дней), собеседник перебивает бота, использует сложные речевые обороты, то результативность работы роботизированного сервиса снижается.

Пока что результативность работы «живых» коллекторов превышает результативность деятельности роботов более чем в 2 раза, однако данное направление является одним из перспективных в настоящее время [3].

Таким образом, применение вышеперечисленных технологий в МТБанке позволит привлечь большое количество клиентов и повысить его конкурентоспособность.

В заключение следует отметить, что на современном этапе в банках Республики Беларусь введено большое количество инно-

вационных продуктов и технологий. К тому же Национальный банк способствует их активному внедрению в банковский сектор. Все банки страны, в том числе и МТБанк, стараются поддерживать статус инновационных, предоставляя своим клиентам самые современные продукты и технологии. Однако в настоящее время развитие банковских технологий в иных странах во многом опережает их развитие в Республике Беларусь. Поэтому, используя опыт иностранных банков, МТБанк может совершенствовать и развивать свою деятельность путем заимствования и локализации банковских продуктов под белорусские экономические реалии. Таким образом, внедрение качественных банковских технологий в МТБанке является одним из наиболее перспективных направлений банковского бизнеса в настоящее время.

### **Литература:**

1. Тютюнник, А. В. Реинжиниринг кредитных организаций. Управленческая аналитическая разработка / А. В. Тютюнник. – Изд. группа «БДЦ-Пресс», 2001. – 154 с.
2. Технологии биометрической идентификации [Электронный ресурс] / Государство. Бизнес. ИТ. – Минск, 2018. – Режим доступа: [http://www.tadviser.ru/index.php\\_facial\\_recognition](http://www.tadviser.ru/index.php_facial_recognition). – Дата доступа: 03.10.2018.
3. МФО планируют использовать роботов для взыскания задолженности [Электронный ресурс] / Банковский информационно-аналитический портал. – Москва, 2018. – Режим доступа: [http://www.sotnibankov.ru/bankers-league/bankovskie-tehnologii-i-innovatsii/mfo\\_planiruyut\\_ispolzovat\\_robotov\\_dlya\\_vzyskaniya\\_zadolzhennosti/](http://www.sotnibankov.ru/bankers-league/bankovskie-tehnologii-i-innovatsii/mfo_planiruyut_ispolzovat_robotov_dlya_vzyskaniya_zadolzhennosti/). – Дата доступа: 12.10.2018.

**Капцевич Д. О.**

*4 курс ГрГУ им. Я. Купалы*

*(научный руководитель к. э.н., доцент Витун С. Е.)*

### **Особенности дистанционного банковского обслуживания в современных условиях в республике беларусь**

В статье рассмотрены понятие и виды системы ДБО. Отражена динамика использования различных видов ДБО. Рассмотрены услуги предоставляемые банками, а также положительные и отрицательные стороны использования данной системы.

Рост и развитие современных информационных технологий в значительной степени влияет на предпочтения и желания современного человека. Невозможно отрицать, что в жизни современного человека одним из важнейших факторов является возможность быстрого и качественного удаленного доступа к информации и услугам. Именно эта необходимость и сформировала основные требования, предъявляемые клиентами к банкам. Основным направлением работы банков по этому вопросу, является разработка электронных каналов предоставления банковских продуктов и услуг, которые с точки зрения стоимости обслуживания, являются наиболее выгодными. В связи с вышеизложенным выбранная тема является актуальной.

В связи с этим 29 марта 2001 г. вступило в действие постановление Правление Национального банка Республики Беларусь № 66 «Об утверждении Инструкции о банковском переводе», в котором было дано определение системы дистанционного банковского обслуживания как совокупность технологий предоставления банковских услуг и осуществления банковских операций с использованием программно-технических средств и телекоммуникационных систем, обеспечивающих взаимодействие банков и клиентов, в том числе передачу электронных документов и электронных сообщений.

Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) – совокупность технологий предоставления банковских услуг и осуществления банковских операций с использованием программно-технических средств и телекоммуникационных систем, обеспечивающих

взаимодействие банков и клиентов, в том числе передачу электронных документов и электронных сообщений [3].

Основными видами системы дистанционного банковского обслуживания с точки зрения способов оказания услуг являются: интернет-банкинг – оказание услуг ДБО с помощью сети Интернет; мобильный банкинг – оказание услуг ДБО на основе современных мобильных технологий; телефонный банкинг – оказание услуг ДБО на основе банковской системы голосовых сообщений; классический «Банк-Клиент» внешние сервисы – киоски, банкоматы, АТМ [2].

Согласно статистике Национального банка Республики Беларусь на 30.05.2017 г. значительное число белорусов предпочитают пользоваться Интернет-банкингом через компьютер для совершения платежей и операций (3,41 млн. пользователей). Мобильный банкинг же значительно отстает по количеству пользователей (1,22 млн). И это несмотря на то, что смартфоны есть у многих и всегда находятся под рукой. На рисунке 1 и 2 отражена популярность видов системы ДБО среди физических и юридических лиц в Республике Беларусь, соответственно.

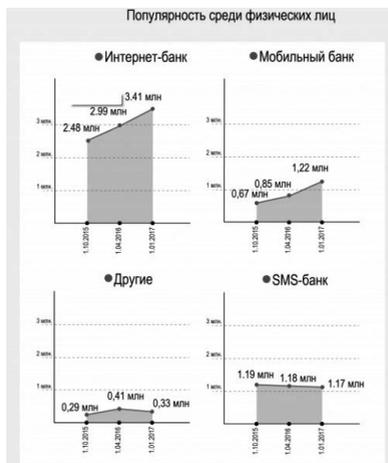


Рисунок 1 – Динамика использования видов ДБО в РБ среди физических лиц за 2015–2017 гг.

Примечание – Источник: [5]

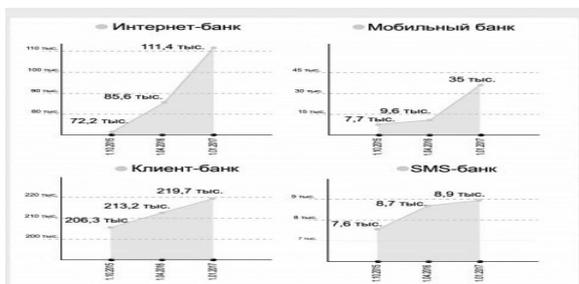


Рисунок 2 – Динамика использования видов ДБО в РБ среди юридических лиц за 2015–2017 гг.

Примечание – Источник: [5]

Что касается юридических лиц, здесь мы видим, что по количеству пользователей ДБО лидирует система Клиент-банк (206,2 тыс. пользователей). В отношении физических лиц наблюдается большой прирост пользователей системы Интернет-банкинга, что объясняется практически одновременным выпуском на рынок сразу несколькими банками своих мобильных приложений [5].

Согласно данным национального статистического комитета Республики Беларусь, количество пользователей сети Интернет в возрасте от 6 до 31 г. (молодежь) за период 2014–2017 гг. увеличилась на 4,5% или на 156,8 тыс. человек. При этом постоянный доступ к системе Интернет в любом месте через сеть сотовой подвижной электросвязи в 2017 г. имело 2574,4 тыс. человек или 73,9% молодежи, через проводную сеть или Wi-Fi (домашнее подключение) 3316,4 тыс. человек или 95,2% молодежи, через проводную сеть или Wi-Fi (рабочее место) – 456,4 тыс. человек или 13,1% молодежи. При этом регулярность выхода в сеть составила: ежедневно – 86% молодежи, не менее одного раза в неделю – 8,9%, от случая к случаю – 6,5%. Это говорит о том, что ежедневно потенциальными пользователями системы ДБО различных банков может быть минимум 2995,9 тыс. человек [4].

Сейчас все большую популярность набирает мобильный банкинг для юридических лиц. Можем отметить резкий скачок и рост пользователей (+25 тысяч пользователей за 9 месяцев 2016 г.), что можно связать с практически одновременным выходом приложений

для смартфонов во многих банках. Тем не менее, пользователи мобильного банкинга составляют порядка 10% от общего количества. Также необходимо отметить, что крупный бизнес не готов пользоваться данным каналом дистанционного обслуживания [5]. Мобильный банкинг больше подходит для ИП и субъектов малого бизнеса. Основные виды системы ДБО предлагаемые банками Республики Беларусь отражены в таблице 1.

Согласно представленным данным, отметим, что такие виды, как интернет-банкинг и SMS-банкинг, наиболее распространены среди предложений банков, что способствуют привлечению новых клиентов. Однако системы дистанционного банковского обслуживания на данный момент имеет ряд недостатков: низкий уровень доверия у населения; периодически системы могут давать сбои и быть недоступными для клиентов; «Операционный день» – день обслуживания системы; возможность отсутствие бумажного подтверждения совершения операции; проблема верной идентификации клиента при дистанционном выполнении им банковских операций; зависимость клиентов от программно-технических и коммуникационных средств становится больше, чем при традиционном обслуживании клиента в офисе банка [1].

Данные недостатки являются не критическими и большинство из них банки способны устранить самостоятельно, без особых финансовых, трудовых и материальных потерь. Однако есть те, которые не зависят от банка, например – зависимость клиентов от программно-технических и коммуникационных средств. Что в принципе так же не является критичным, т. к. основной объем клиентов банка системы дистанционного банковского обслуживания – это население в возрасте от 16 до 45 лет, которые и так уделяют много времени средствам коммуникации. Так же, можем отметить, что, несмотря на имеющиеся недостатки, система продолжает совершенствоваться и внедряться все в большее количество банков.

Основным преимуществом данной системы для клиентов, бесспорно, можно считать возможность удаленного доступа к услугам и продуктам банка, т. е. возможность иметь «Банк в кармане», возможность привлечения клиентов вне зависимости от их географического местонахождения; выход на новые клиентские сегменты банком; увеличение скорости и повышение качества обслуживания клиентов; увеличение точности совершаемых банковских операций, снижение количество возможных ошибок, снижение операционные рисков банка.

Таблица 1 – Услуги системы ДБО предоставляемые банками  
Республики Беларусь 01.09.2018 г.

№	Наименование банка	Интернет – банк	USSD – банкинг	SMS – банк	Мобиль- ный банк	TV – банк	Кли- ент – банк
1	2	3	4	5	6	7	8
1	ОАО «АСБ Беларусбанк»	+	+	+	+	+	
2	ОАО «Белагропромбанк»	+	+	+	+	+	
3	ОАО «Белинвестбанк»	+	+	+	+	+	
4	ОАО «Паритетбанк»	+		+	+		
5	ОАО «БПС –Сбербанк»	+	+	+	+	+	
6	«Приорбанк» ОАО	+	+	+			+
7	ОАО «Банк БелВЭБ»	+					+
8	ОАО «БНБ–Банк»						+
9	ОАО «Белгазпромбанк»	+			+		
10	ЗАО «АБСОЛЮТБАНК»						+
11	ЗАО «РРБ–Банк»	+			+		+
12	ЗАО «МТБанк»	+					+
13	ОАО «Технобанк»	+	+	+			+
14	«Франсабанк» ОАО	+					+
15	ЗАО «Банк «Решение»	+		+	+		
16	ЗАО Банк ВТБ (Беларусь)	+		+			+
17	ЗАО «Альфа–Банк»	+			+		
18	ОАО «СтатусБанк»			+			+
19	ОАО «Банк Москва– Минск»	+		+	+		
20	ЗАО «БТА Банк»	+			+		+
21	ЗАО «БСБ Банк»	+					+
22	ЗАО «Идея Банк»	+	+		+		
23	ЗАО «ТК Банк»	+					
24	ЗАО «Цептер Банк»	+					+

Примечание – Источник: собственная разработка автора на основании информации с официальных сайтов банков Республики Беларусь

На сегодняшний день каналы системы ДБО имеют большие преимущества развития, новое поколение молодежи уже достаточно осведомлено о банковских сервисах и услугах, и привлечь их можно только современными, высокотехнологичными подходами к обслуживанию. Однако высока и доля населения, которое не воспринимает мобильные каналы использования услуг, а отдают предпочтение обслуживанию в отделении банка.

Для дальнейшего развития системы ДБО и привлечения еще большего количества клиентов, банкам необходимо проводить активную рекламную деятельность каналов ДБО, искать клиентов

непосредственно в сети Интернет, повышать финансовую грамотность населения за счет семинаров и информирование через различные источники СМИ. Необходимо снизить страх клиента о потенциальных технологических трудностях использования ДБО, за счет создания простого интерфейса и активной демонстрации его возможностей.

Если судить на текущий момент, то можно сделать заключение, что система дистанционного банковского обслуживания не заменит классическое обслуживание в офисе банка в ближайшее 10 лет, однако технологии продолжают развиваться, и количество услуг оказываемых в банковском офисе будет снижаться, для сокращения издержек банка, а система дистанционного банковского обслуживания – расти за счет новых видов услуг, и удобства использования.

### **Литература:**

1. Дистанционное банковское обслуживание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankdbo.ru..> – Дата доступа: 08.11.2018.
2. Дистанционное банковское обслуживание в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://works.doklad.ru/view/nAhdqnlptXU.html>. – Дата доступа: 08.11.2018.
3. Национальный правовой Интернет – портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by/>. – Дата доступа: 08.11.2018 г.
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 08.11.2018.
5. О популярных каналах и будущем ДБО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.st.by/media/news/o-populyarnykh-kanalakh-i-budushchem-dbo/>. – Дата доступа: 08.11.2018 г.

**Карпова А. Н.**

*3 курс БГУ (научный руководитель к. ф. – м. н.,  
доцент Васенкова Е. И.)*

### **Банковские технологии, условия их развития на современном этапе**

Банковская сфера на современном этапе развития находится на стыке технологического прогресса, когда с одной стороны часть технологий устарела и не рациональна в своем использовании, а с другой – введение в использование новых банковских технологий требует дополнительных затрат, покрытие которых ставится под вопрос в связи с неопределенностью развития в направлении банковского сектора. В чем нуждаются клиенты банков? Какие инновации будут полезны финансовой сфере? Что для этого нужно? Какие перспективы в дальнейшем развитии банковских технологий? Исходя из вышесказанного, цель работы – проанализировать развитие банковских технологий на современном этапе и рассмотреть горизонты их использования в ближайшем будущем.

Банковские технологии представляют собой совокупность информационных и телекоммуникационных технологий, которые используются в банковской сфере для удовлетворения потребностей клиентов банка, усовершенствования своей деятельности для увеличения прибыли и других экономических показателей. Банковские технологии, как и инновации в других сферах, имеют не менее важное значение не только в рамках специализированного использования, но и представляют собой незаменимый способ совершения ежедневных операций для всех людей, нуждающихся в банковских технологиях. Поэтому непосредственно банковскую технологию можно представить как систему связей между отдельными структурными элементами. Учитывая специфику расчетного бизнеса банка, можно выделить следующие структурные элементы банковской технологии проведения расчетных операций: определение потребностей целевой аудитории; разработка модели технологического процесса; организация продвижения расчетных услуг на рынок; система документооб-

рота и сопровождения расчетных операций; система учета и контроля проведения платежа; система обратной связи.

Существует несколько видов банковских технологий:

- информационные (документарные, операционные, объектные);
- визуализационные (видеосвязь с клиентом);
- коммуникационные (IP-телефония);
- электронные (интернет – банкинг, системы приема платежей).

К банковским технологиям относятся специальные компьютерные программы, внутренние процедуры и различные модели, которые связаны с управлением рисками. Важную роль во всей этой системе играют средства защиты. Для этого, как правило, используются методы криптографии. Кроме того, большое значение в сфере кредитно-финансовых учреждений придается безопасности, в том числе, применительно к информационной составляющей. По этой причине, активно применяются разнообразные технические средства, способствующие надежной защите кредитных карт, баз данных, а также банкоматов и кассовых узлов.

На сегодняшний день этап развития банковской системы насыщен различными финансовыми продуктами и услугами, поэтому присутствует интенсивная конкуренция между кредитными организациями. В таких условиях огромное преимущество получают те кредитные организации, которые способны разрабатывать и внедрять именно новые технологии, модернизировать продуктовый ряд, разрабатывать альтернативные каналы обслуживания клиентов, то есть осуществлять инновационный процесс. Поэтому рынок современных технологий не только конкурирует, но и развивается с нарастающими темпами.

Банковская сфера склонна к постоянным изменениям и развитию. Освоение зарубежных финансовых рынков, сближение с мировыми стандартами выполнения банковских операций характерно в настоящее время для национальной банковской деятельности. Меняются методы работы самих банков, формы обслуживания клиентов и технологии выполнения операций. В целом инновационная деятельность банков Беларуси носит догоняющий характер по отношению к развитым странам. Если в Республике Беларусь с недавнего времени пользуются спросом такие продукты как интернет-банкинг и мобильный банкинг, то в Японии используют сеть банкоматов, ко-

торые не требуют от пользователя применения пластиковой карты. Идентификация клиентов производится посредством биометрического сканирования. Клиенту достаточно приложить руку к сканеру, а так же ввести пин-код и дату рождения. Однако имеются и некоторые положительные моменты в сложившейся ситуации на банковском рынке в Беларуси в области инновационной деятельности: в белорусских банках легче вводить инновации, потому что нет такого сопротивления со стороны конкурентов. В старых организациях наблюдается зарегулированность, и они труднее идут на нововведения, особенно связанные с реструктуризацией.

В нашей стране происходит поэтапный процесс изменения методов и принципов взаимодействия с потребителями в большинстве банков. Большая часть банковских учреждений на сегодняшний день способна предоставить комплексное обслуживание, включая выгодное карточное обслуживание, удаленное обслуживание, мобильный банк. Рост конкурентоспособности может обеспечить использование видеосвязи, которая способна улучшить уровень дистанционного обслуживания, последующее развитие данных, расширение перечня доступных услуг.

К современным банковским продуктам и технологиям можно отнести: интернет-услуги; аутсортинг в банке; участие банков в электронной коммерции; модель взаимоотношения клиента с банком, ориентированная на клиента (реализация персональных планов обслуживания клиентов); межбанковскую систему идентификации (МСИ).

Если говорить про роль Интернета для совершения банковских операций, то она может быть различной и иметь разную значимость и функции. Следует отметить, что к хранению наличных денег он отношения не имеет. В сфере торговли кредитами и решения инвестиционных задач Интернет используется как почтовая служба. Наиболее распространенными операциями банков в Интернете на данный момент являются: торговля ценными бумагами; переводы безналичных денежных средств; удаленное страхование; получение справочной информации.

Использование Интернета выгодно как клиенту, так и банку, потому что клиент получает возможность управлять своими денежными средствами круглосуточно из любой географической точ-

ки с минимальными издержками и затратами времени и средств. Однако, использование интернет – технологий, по мнению специалистов банка, ведет к увеличению финансовых и информационных рисков. В то же время, известно, что большое количество мошенничеств и различного рода финансовых махинаций совершается банковским персоналом и вследствие несоблюдения элементарных норм безопасности в банке. Главное для клиентов банка – это надежность и безопасность выполнения операций в Интернете, поэтому большинство белорусских банков используют Интернет как среду и каналы предоставления собственных услуг.

Участие банков в системах электронной коммерции имеет следующие достоинства:

- привлекает клиентов, их средства, а также создает более удобные способы работы;
- является фактором повышения доходности банка путем освоения операций нового типа;
- дает возможность увеличить объем традиционных операций и сумм комиссионных, сопутствующих этому процессу.

Кроме выполнения расчетов и платежей банк в электронной коммерции выступает в качестве гаранта безопасности сделки. Возрастает и кредитная роль банка в режиме онлайн. Подобные возможности в перспективе – это кредит товара, финансовое обеспечение которого может взять на себя банк. Роль банков в электронной коммерции может выйти далеко за рамки привычных электронных платежей, однако пока электронная коммерция и банки существуют в электронном мире независимо друг от друга.

Кроме того, в банковской практике нашей страны внедряется межбанковская система идентификации (МСИ). С началом работы МСИ в стране были созданы условия для развития цифровой трансформации банковского сектора.

Внедрение новейших цифровых технологий в банковской сфере – общемировой тренд, который поддерживается и отечественными банками. Сегодня в мире все больше банковских услуг оказываются посредством дистанционных каналов и дальнейшая цифровая трансформация возможна только с решением вопроса по межбанковской идентификации клиентов. Именно отсутствие межбанковской идентификации клиента является основным барьером на пути доступа физических и юридических лиц (клиентов) к банковским

услугам и продуктам посредством дистанционных (цифровых) каналов взаимодействия. Реализация МСИ призвана разрушить данный барьер, а также послужит дополнительным стимулом для: совершенствования и развития системы безналичных расчетов по розничным платежам; расширения круга пользователей банковскими услугами; снижения стоимости банковских услуг и продуктов за счет роста конкуренции и сокращения издержек банков на их оказание.

Формирование МСИ позволяет клиентам банков, единожды пройдя процедуру идентификации в личном присутствии в одном из банков, получать банковское обслуживание посредством дистанционных каналов в любом белорусском банке в удобное время. Таким образом, гражданам Республики Беларусь станут доступны услуги, оказываемые белорусскими банками, независимо от наличия в их населенных пунктах отделений банков.

Также будет усовершенствоваться механизм оказания банками услуг и осуществления банковских операций. Наряду с использованием электронной цифровой подписи клиент сможет получить банковскую услугу при помощи программно-технических средств и технологий на базе информации о первичной идентификации без необходимости посещения банков. Такое обслуживание клиентов будет осуществляться с учетом риск-ориентированного подхода при выполнении каждой конкретной банковской операции.

Отсюда можно сделать вывод, что основные финансовые черты инновационного процесса в Беларуси определяются постановкой в центр качественных, количественных и структурных изменений; превращением в постоянно действующий фактор; высокой скорости изменения. Это приводит как в Беларуси, так и в мировой банковской практике к таким инновационным изменениям, как расширение линейки банковских карт и сферы их использования и применение в банковской практике дистанционного обслуживания клиентов.

При рассмотрении рейтинга финансовых инноваций в банковской сфере выделены наиболее яркие и потенциально возможные в использовании следующие технологии: искусственный интеллект и клиентский опыт, использование интернет вещей, повышение уровня безопасности с помощью биометрической системы, а также наглядное усовершенствование мобильного банкинга.

С каждым днем мы наблюдаем, как цифровые технологии стремительно меняют сектор банковских услуг во всем мире. В это время появляются полностью виртуальные банки без физических отделений, в расчетах вместо наличных и карточек все чаще используются смартфоны, а для подтверждения личности клиента – отпечатки пальцев или голос. Но это далеко не предел. Виртуальный банк – вот ближайшая цель на финансовом горизонте. Уже есть и клиенты, и условия для его создания. Для его создания уже существует межбанковская система идентификации, которая сняла все те нюансы, которые не позволяли работать банкам в виртуальной среде. Что касается потенциальных клиентов, то в стране достаточно людей, пользующихся дистанционными каналами обслуживания. Еще одним перспективным трендом считается переход к массовым расчетам с помощью смартфонов. Вместе с тем для перехода к массовым расчетам смартфонами необходимо еще решить вопросы по созданию специальной инфраструктуры и ее настройке, а также обеспечить необходимый уровень безопасности таких расчетов. Именно безопасность и наличие сохранности является важнейшей составляющей новых банковских технологий. И именно будущее этой сферы считается за комплексной биометрической идентификацией. То есть будет использоваться сразу несколько биометрических технологий, и подтверждение личности клиента станет возможным с помощью его голоса, отпечатка пальца, радужной оболочки глаз и даже поведения в социальных сетях. Сейчас биометрия только начинает набирать обороты в мире и в Беларуси. Пока это преимущественно различного рода пилотные проекты.

Таким образом, на первое место по значимости можно поставить тенденцию к созданию интегрального глобального информационного комплекса, в котором все средства информации и коммуникации являются интегральными сегментами. Банковская сфера не остается в стороне от данных глобальных перемен в мировой экономике. Более того, банки вынуждены приспособливаться к нуждам клиентов, особенностям их бизнеса и образа жизни. Разработка и внедрение новых банковских продуктов и услуг развивается по линии расширения услуг по управлению счетом клиентом по телефону со специальным набором клавиш для соединения с банковским компьютером, передачей пароля и команды голосом по телефону неза-

висимо от места нахождения клиента или с домашнего компьютера, выполнение заказов на информационное обслуживание и обработку экономической и финансовой информации.

- Создание банковских технологий для выполнения операций сосредоточены на: совершенствовании сетевых технологий, скоростных протоколов передачи данных и компрессии данных;
- разработке интеллектуального программного обеспечения, например, автоматизированной программы кредитования клиента с увязкой со всеми данными его кредитной истории, кредитного скорринга, финансового положения, кредитного риска, условиями и суммой предоставляемого кредита и залога;
- внедрении обработки изображений платежных чеков;
- внедрении полнофункционального банкомата и интерактивного банковского терминала.

Повышение качества банковских продуктов и услуг будет связано с введением в рекламу, в обслуживание клиента на дому и в обучение банковских работников средств мультимедиа. Видеосистема позволит клиентам банка общаться с представителями банка по телефонному каналу, наблюдать за клиентом на экране в режиме реального времени.

Подводя итог, хочется подчеркнуть стремление банков всего мира к визуализации и виртуальности их услуг. Перспективы всех стран отличаются своими особенностями как в экономической, так и в других сферах. Достижение при этом безопасности представляет собой основную трудность на пути к упрощению и совершенствованию финансовых технологий. Планируемые внедрения в использования таких технологий, как виртуальный банк, смарт-расчет, биометрическая идентификация и т. д., не оставляют ни единого шанса на длинные очереди к банкоматам или же проблеме с пин-кодом от пластиковой карточки. При этом довольно актуальным остается вопрос о необходимости внедрения новых технологий и их востребованности среди пользователей. Для преодоления этого барьера и возможности увидеть реальную картину, необходимо вступать в близкий контакт с потенциальными клиентами данных услуг путем различных опросов.

Вопросы безопасности и одновременно простоты использования постоянно препятствуют и сокращают временные ресурсы для создания новых технологий. Однако несмотря на все эти аспекты, значимость технологий с каждым днем растет, а при этом банковская сфера – далеко не исключение.

### **Литература:**

1. Галкин Д. Э., Анащенко А. Г. Направления инновационной деятельности коммерческих банков на современном этапе развития экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=15565229> (дата доступа: 17.09.2018 г.)
2. Сотников А., О стратегии развития клиентоориентированных цифровых банковских технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10263.pdf> (дата доступа: 27.09.2018 г.)

**Киселева О. А.**

*4 курс БГУ (научный руководитель к. э.н.,  
доцент Куколко Е. С.)*

### **Совершенствование структуры управления и развития персонала в банке**

На сегодняшний день конкуренция среди банков стала довольно-таки высокой и с каждым годом становится выше. Как показывает практика, в основном банки сосредотачивают свое внимание на финансовом менеджменте, тем самым банковский персонал становится на второй план. Но, как известно, эффективность деятельности банка определяется не только размещением финансовых ресурсов, но также и качеством работы его персонала. Стоит отметить, что в деятельности банка не существует операций, которые выполняются только одним специалистом. Тем самым, каждое управленческое решение влияет на итоги деятельности банка. Как показывает зарубежный опыт, а также современный отечественный, что персонал становится долгосрочным фактором конкурентоспособности и выживания банка. Поэтому, разработка подходов во взаимоотношениях руководителей банка и персонала на сегодняшний момент является актуальной. Поскольку сейчас видна необходимость разработки таких подходов к управлению персоналом, которые не только повышали эффективность воздействия руководителей на персонал, но и создавали наиболее благоприятные условия труда для сотрудников.

Целью исследовательской работы является управление персоналом в банке, совершенствование структуры управления персоналом.

Правильное управление человеческими ресурсами является достаточно важным для эффективной деятельности банка. И одним из главных компонентов банковского менеджмента является система управления персоналом. Правильно подобранная система приведет к тому, что сотрудники будут эффективно выполнять свои обязанности, что сделает организацию успешной.

В целом, структура управления представляет собой упорядоченную совокупность связей между звеньями и работниками, занятыми решением управленческих задач организации.

Управление персоналом включает в себя функции трудоустройства, развития и оплаты труда. Управление персоналом является широким понятием общего менеджмента. В данном случае делается акцент на поощрение и стимулирование компетентных работников для того, чтобы они в полной мере вносили свой вклад для решения различного рода ситуаций. И она основывается на ориентации на человека. Она старается помочь работникам полностью развить их потенциал. И также мотивирует сотрудников, чтобы они обеспечили полное сотрудничество.

Сегодня нет единственного подхода в управлении персоналом. Каждой стране характерен свой метод в управлении и развитии персонала, который зависит и от образа жизни, менталитета и др. В связи с этим, различают три модели в управлении персоналом: японская модель, европейская и американская.

Для японской модели управления персоналом в банке характерно то, что ведется отбор будущих сотрудников на первых курсах специализированных учебных заведений. Также в данной стране распространен пожизненный найм, что в дальнейшем гарантирует постоянное повышение заработной платы и социальных льгот в зависимости от срока работы. Одной из особенностей модели является то, что сотрудники постоянно должны генерировать идеи и продвигать инновации. Но для этой цели необходимо, чтобы формальное расстояние между руководителем и подчиненным было не слишком велико.

В американской модели акцент делается на индивидуализм. Здесь важны индивидуальные способности сотрудника, которые рассматриваются как основа роста. Также характерно свободное принятие решений сотрудниками, но и в то же время они несут полную ответственность за достигнутые результаты.

Европейская модель управления персоналом в банке характеризуется подготовкой и переподготовкой персонала и повышением уровня знаний (наиболее распространено в Германии и Франции). Для европейской модели характерно то, что должны осуществляться мероприятия, направленные на повышение эффективности работы персонала. Например, это могут быть корпоративные праздники, которые формируют общий корпоративный дух. Также используются различные виды оплаты труда в зависимости от уровня квалификации, опыта, овладения новыми методами работы, знания иностранных языков и т. д.

В целом, все вышеописанные модели имеют как достоинства, так и недостатки в управлении персоналом в банке. Тем не менее, как показывает практика, отечественные банки прибегают к использованию иностранного опыта, что дает положительный результат.

Для определения структуры управления белорусских банков, был проведен анализ кадровой политики наиболее известных банков страны (таблица 1).

По результатам проведенного исследования заметно, что все банки уделяют внимание обучению своего персонала. Также три банка из пяти представленных используют дистанционное обучение, которое является инновационным для белорусских банков. Белагропромбанк и МТБанк предоставляют внешнее обучение для своих сотрудников. Партнёрами банков в области внешнего обучения является Учебный центр Национального Банка Республики Беларусь, Ассоциация белорусских банков, Республиканский институт высшей школы, Учебный центр подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров «Высшая школа управления», Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ.

Таблица 1. – Структура управления персоналом в белорусских банках

Беларусбанк	БПС–Сбербанк	МТБанк	Белагропромбанк	Альфа-Банк
Очная форма обучения: (краткосрочные курсы, тренинги, семинары);	Широкие возможности карьерного роста	Развитие: через обучение; -через практику; - при помощи других людей	Обучение через: -деловые игры; -семинары; -видео-тренинги и т. д.	Обучение и повышение уровня знаний
Дистанционное обучение	Проведение семинаров, курсов, тренингов	Дистанционное обучение	Дистанционное обучение	Материальное вознаграждение
Электронное обучение	Корпоративная система обучения	Внешнее обучение	Внешнее обучение	Создание здоровых и безопасных условий работы

Примечание – Источник: собственная разработка

Несмотря на то, что представленные банки предоставляют для своих сотрудников обучение в виде тренингов, семинаров, материальные вознаграждения, все же этого недостаточно для более совершенной структуры управления. Для достижения лучших результатов, банку необходимо использовать всевозможные инструменты для управления персоналом и его развития. И в связи с этим, можно рекомендовать следующие предложения:

- Уделять внимание материальным вознаграждениям. Такой вид вознаграждения являются самым сильным стимулом для достижения цели. Для дополнительной мотивации банк может поощрять, например, тех сотрудников, которые используют новые методики в работе, тем самым показывая заинтересованность в них.
- Также не стоит забывать и про обратную связь с сотрудниками. Каждый работник хочет быть услышанным и проявить себя. Поэтому для него важно, чтобы руководитель реагировал и комментировал его предложения по работе, тем самым стимулируя его на большую производительность и эффективность в работе.
- Проведение стажировок за границей. Каждый сотрудник желает расти и развиваться, особенно в своей профессиональной деятельности. И поэтому сейчас особенно популярным становятся стажировки в зарубежные страны. Благодаря такой практике, сотрудники знакомятся с опытом лучших зарубежных банков, а также увеличат свой кругозор и знания. К тому же это станет дополнительной мотивацией для изучения иностранного языка, что в итоге положительно повлияет в карьере сотрудника. Стоит отметить, что стажировки будут полезны разных отделов. Например, для руководителей, для сотрудников, кто работает с юридическими или физическими лицами, для HR и др.

Также в качестве дополнительных видов социальных льгот к тем, что уже существуют, предлагаются следующие:

- частичная оплата обучения и отдыха детей сотрудников банка;
- выплаты, связанные со значимыми для сотрудника банка событиями;
- организация и оплата корпоративного отдыха.

Стоит добавить, что в социальный пакет можно включить организацию досуга для сотрудников и членов их семей, например, различные культурные и спортивные мероприятия, распространение билетов для детей сотрудников на экскурсии, новогодние праздники

и т. д. Также МТБанк может поддерживать расширение выпуска рекламных материалов и сувениров для сотрудников и клиентов банка.

Так как персонал финансовых институтов постоянно испытывает стрессы из-за высокой ответственности, то есть необходимость в его психологической поддержке, тем самым, будет частично решен вопрос с текучкой кадров.

Еще один из элементов социального пакета, который неплохо зарекомендовал себя, выплаты, связанные со значимыми для сотрудника банка событиями. Поскольку бывают разные ситуации и поддержка банка необходима для сотрудника. И в зависимости от этой ситуации, банку необходимо оказывать материальную помощь.

В результате исследования можно сделать вывод, что персонал является ключевым звеном для достижения цели банка. Также исследование показало неэффективность существующих путей структуры управления персоналом в коммерческом банке. Предлагаемые пути по управлению персоналом позволят повысить производительность, работоспособность банковского персонала путем соединением факторов, которые влияют на управление персоналом. Поэтому, улучшив структуру управления персоналом, банк станет наиболее конкурентоспособным и достигнет всех поставленных целей.

### **Литература:**

1. Compensation Methods and Employees' Motivation (With Reference to Employees of National Commercial Bank Riyadh) [Electronic resource] / ed. Khawaja Jehanzeb & Anwar Rasheed. – King Saud University., 2012. – Mode of access: <https://www.researchgate.net/publication/235644097>. – Date of access: 20.08.2018
2. Как работа в банке развивает таланты. Пример МТБанка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://minsknews.by/kak-rabota-v-banke-razvivaet-talanty-primer-mtbanka/>. Дата доступа: 06.10.2018
3. Какой зарубежный опыт управления персоналом наиболее успешный? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://1popersonalu.ru/upravlenie/zarubezhnyj-opyt-upravleniya-personalom.html>. Дата доступа: 16.10.2018
4. Щербинина М. Ю., Стефанова Н. А. Поиск новых подходов к управлению персоналом банка // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/01/62294>. – Дата доступа: 08.11.2018

**Коренкович И. А.**

*3 курс БГУ (научный руководитель к.ф.-м.н.,  
доцент Васенкова Е. И.)*

**Управление банковскими рисками:  
направления минимизации и регулирования  
(на примере операционного риска)**

В настоящее время практически каждый человек знаком и, так или иначе, был вовлечен в работу банковской системы. Но банковская активность постоянно находится под большим риском. Риск в различной степени присутствует в каждой операции. Тем не менее, для банков важно не столько избежать риск, сколько предупредить его и снизить вероятность осуществления его до минимума, а в случае наступления риска, уменьшить настолько, насколько это возможно, его негативные последствия.

Контроль и регулирование рисков осуществляется посредством системы управления рисками в банке. Процесс управления рисками высоко динамичен и его последствия и результаты во многом зависят от скорости реагирования на изменение рыночных условий, экономической ситуации в целом по стране и финансовой ситуации внутри банка.

Формирование и реализация политики управления банковскими рисками предусматривает осуществление следующих основных процедур или этапов: идентификация банковских рисков, анализ рисков, оценка рисков, способы их предупреждения или уменьшения, мониторинг и контроль за банковскими рисками, оценка результатов. Все это предполагает разработку каждым банком собственной стратегии управления рисками, что является основой принятия политических решений таким образом, чтобы своевременно и последовательно использовать все возможности развития банка и одновременно удерживать риски на приемлемом и управляемом уровне.

Рассмотрим стратегию управления рисками в коммерческом банке. Целями системы управления рисками являются:

- безусловное обеспечение финансовой надежности Банка,
- обеспечение сохранности и приумножения капиталов акционеров и клиентов Банка.

Достижение поставленных целей обеспечивается путем решения следующих основных задач:

- своевременная идентификация и классификация рисков,
- измерение, оценка, анализ рисков в соответствии с риск-профилем банка,
- ограничение уровня рисков, сокращение непредвиденных событий и убытков банка,
- применение эффективных прикладных методов управления рисками.

Построение системы управления рисками производится в соответствии с принятой банком стратегией управления рисками, основывающейся на следующих принципах:

- осведомленность о риске,
- независимость функции управления рисками,
- контроль над уровнем рисков,
- регламентация деятельности,
- ограничение уровня принимаемых рисков,
- совершенствование системы управления рисками.

Основными видами рисков, которые составляют профиль риска банка являются: стратегический риск, кредитный риск, риск ликвидности, риск концентрации, операционный риск, риск потери деловой репутации, валютный риск, процентный риск, товарный риск.

По оценкам специалистов, для универсального банка при совокупном риске в 300 единиц верна следующая пропорция: кредитный риск – 150 единиц, операционный – 100, рыночный – 50. В работе всё внимание обращено именно к операционному риску.

Операционный риск не нов, потому что это один из старейших рисков, с которыми когда-либо сталкивался банк. Но область управления операционными рисками относительно молода, ограничены практические рекомендации по управлению ими в отличие от других банковских рисков. В настоящее время, в большинстве белорусских банков управление операционными рисками находится на начальной стадии. Так, управление операционным риском, по нашему мнению, является актуальным направлением развития всей системы управления рисками в коммерческом банке.

Базельский комитет определяет операционный риск как «риск прямых или косвенных потерь в результате неадекватных или неудачных внутренних процессов, людей и систем или от внешних событий». Операционный риск определяется множеством факторов, таких как сложность структуры банка; географическая разбросанность его деятельности и подразделений; сложность, спектр продуктов и услуг; количество сотрудников и их профессиональные навыки, опыт и профессиональная подготовка; корпоративная культура и т. д. Сложность деятельности и ее географическая протяженность чрезвычайно важны.

Банк – динамичный, постоянно развивающийся организм (с целью роста или сохранения своих позиций на рынке), разрабатывающий новые более сложные продукты и услуги, действующий в такой же динамичной финансово-экономической среде. Все эти новые продукты и услуги, новые подходы (е-бизнес, альтернативные каналы сбыта) усложняют ИТ-инфраструктуру банков. В настоящее время она является ключевой составляющей бизнес-деятельности любого банка и обеспечивает реализацию выявленных возможностей, но в то же время несет в себе большой набор уязвимостей, подвергая банк ИТ-рискам, которые по своей природе и последствиям относятся к операционным.

Ключевые элементы процесса управления операционными рисками включают в себя: внедрение соответствующих политик и процедур; приложение усилий для определения и оценки операционного риска; осуществление эффективного контроля и отчетности по событиям операционного риска; создание надежной системы внутреннего контроля, обеспечивающей ограничение событий операционного риска; проведение адекватного тестирования и проверки операционного риска.

Рассмотрим решения для управления операционным риском в банке и их применимость для коммерческого банка. Выделим 2 группы методов: превентивные и методы возмещения потерь.

К превентивным мерам отнесём следующие: ограничение и или неприятие риска, формирование и актуализация нормативной базы, контроль; информирование руководства (в том числе, управленческая отчетность), развитие технологий; методы кадровой политики; обеспечение безопасности. Превентивные меры в разной степени

применяются каждым банком. Важно комплексное и своевременное применение всех перечисленных мер, только в таком случае они принесут результат.

Если же превентивные меры дали сбой и операционный риск был осуществлён, прибегают к методам возмещения потерь. Среди них: страхование и покрытие за счёт капитала. На сегодняшний день существует достаточное количество международных программ страхования от операционных рисков, но для белорусских банков наиболее актуальны следующие: BBB (BankersBlanketBond-полис страхования от преступлений -обеспечивает возмещение прямых убытков) и ECC (Electronic&Computer CrimePolicy-дополнение к полису BBB-страхование банков от электронных и компьютерных преступлений). Что касается методов возмещения потерь, основная идея – потери по операционным рискам должны быть оценены и покрыты капиталом банка, для того, чтобы банк мог пережить последствия реализации операционного риска и при этом отвечать по всем своим обязательствам.

Существует 3 основных способа для расчёта необходимого резерва капитала на случай реализации операционного риска:

- базовый подход (резервный капитал рассчитывается как произведение валового среднегодового дохода за последние 3 года и требуемого уровня достаточности капитала, который определяется ЦБ и чаще всего принимает значение 15%),
- унифицированный подход (отличается от базового тем, что деятельность банка разбивается на 8 отдельных бизнес-единиц и для каждой принимается свой уровень достаточности капитала),
- усовершенствованные методы (обычно это модификация двух первых способов с учётом особенностей банка).

Для ЗАО «МТБанк» резерв капитала для покрытия операционного риска согласно базовому подходу составил 4278 тыс. белорусских рублей (по данным 2015–2017 г. г.). То есть, грамотное применение превентивных мер защиты от операционного риска и наличие определенного выше резерва капитала для покрытия операционного риска, станет для Банка «подушкой безопасности» по отношению к возможной реализации операционных рисков.

Кроме того, рекомендуется акцентировать внимание на таком способе минимизации и регулирования операционных банковских

рисков, как создание набора ключевых показателей риска (KRI). Они позволяют отслеживать и прогнозировать случаи реализации операционного риска, а также контролировать эффективность реализуемых принципов контроля. Основным преимуществом данного инструмента является возможность использовать его с той частотой, с которой это необходимо, для каждого индикатора определяется своя частота применения. По своей сути, ключевые показатели риска являются превентивной мерой, в то время как они основаны на статистических данных. Ключевым показателем риска является отношение ключевого контрольного показателя (КО) к ключевым показателям эффективности (Key Performance Indicator, KPI).

Например, оценивая среднее количество транзакций на одного оператора и количество ошибочных транзакций, можно задать IRR, который показывает долю неправильных операций в общей сумме. Для работы KRI необходимо установить его триггерный уровень, без которого индикатор не применим.

Если доля ошибочных операций чрезмерно высока, устанавливается предельно допустимый для банка уровень и одновременно вводятся меры по снижению уровня риска. В дальнейшем каждое последующее превышение значения KRI относительно порога является сигналом для разработки и применения мер по снижению уровня операционного риска.

Для ЗАО «МТБанк» предлагается рассмотреть такие ключевые показатели риска: коэффициент текучести кадров, процент недовольных сотрудников, общий объем компенсаций клиентам, число успешных вирусных атак, время простоя систем.

При использовании системы KRI риски не просто выявляются или измеряются – проводится анализ подверженности банка конкретному риску в динамике, что также позволяет выявить неэффективность применяемых средств контроля и мероприятий, направленных на снижение рисков.

В заключение еще раз оговорим определённую для ЗАО «МТБанк» сумму резерва капитала на покрытие операционного риска – 4278 тыс. белорусских рублей. Также выделим следующие методы минимизации операционного риска, которые Банку следует активно внедрять и использовать: разграничение доступа к информации, разработка защиты от несанкционированного входа в информационную систе-

му, разработка защиты от выполнения несанкционированных операций средствами информационной системы, организация двойного ввода, настройка и подключение автоматических проверочных процедур для диагностики ошибочных действий, автоматическое выполнение рутинных повторяющихся действий, аудит (регистрация и мониторинг) действий пользователей.

На практике, управление рисками является сложной задачей для всех банков и должно пониматься и выполняться как непрерывный процесс. Эффективность системы управления операционными рисками, как отмечалось ранее, основана на комплексном подходе к решению поставленных задач. Не существует predetermined решения для управления рисками в целом и операционным риском в частности. Каждый банк должен адаптировать и постоянно совершенствовать свою систему управления рисками.

Подводя итоги, развитие и правильная организация системы управления рисками в банке позволят минимизировать финансовые потери от реализации рисков, обеспечить устойчивое развитие банка в рамках собственных стратегических целей, обеспечить соблюдение и защиту интересов акционеров и клиентов. Повышение устойчивости и эффективности работы коммерческих банков за счет минимизации рисков, в конечном счете, приведет к повышению устойчивости всей финансовой системы Республики Беларусь.

#### **Литература:**

1. Беляева, Т. Н. Операционный риск-менеджмент в деятельности кредитной организации [Электронный ресурс] / Т. Н. Беляева, А. Б. Киселева. – 2007. – режим доступа: <http://main.isuct.ru/files/publ/snt/2007/01/html/49.htm>.
2. Basel Committee on Banking Supervision Supervisory, Guidance on Operational Risk Advanced Measurement Approaches for Regulatory Capital. 2003, at [www.bis.org](http://www.bis.org), accessed on March 10, 2010.
3. PricewaterhouseCoopers, Operational risk management. Embedding operational risk management: the real use test, at <http://www.pwc.com/gx/en/banking-capital-markets/operational-riskmanagement.jhtml>, accessed on March 14, 2010.

**Крюков В. А.**

*4 курс БГУ (научный руководитель к. э.н.,  
доцент Куколко Е. С.)*

**Особенности формирования ресурсной базы коммерческого  
банка в современных условиях.**

В работе проведен анализ статистики ресурсной базы банков Республики Беларусь, её динамики, выделены ключевые особенности её формирования в текущих условиях, основные факторы влияющие на ситуацию. Сделаны некоторые предложения по повышению эффективности деятельности банка.

Значимость темы исследования для банка определяется ограниченностью ресурсной базы банка, которая формируется путем проведения им пассивных операций и конкуренцией на рынке банковских услуг. Грамотная политика проведения пассивных операций банка напрямую влияет на ликвидность, прибыль, количество клиентов банка и т. д.

Цели исследования:

- проведение анализа пассивов банков Беларуси;
- выделение особенностей в структуре ресурсной базы банков;
- разработка рекомендаций эффективного формирования ресурсов банка.

Банковская деятельность по своей природе очень специфична, от отдельного банка может зависеть стабильность всей системы, национальной валюты и экономики, поэтому ко всем аспектам деятельности банка, в том числе к формированию ресурсной базы, предъявляются строгие требования, нарушение которых чревато отзывом лицензии. В общем случае, банковские ресурсы можно разделить на собственные и остальные, которые обычно делятся в соотношении 15-20 к 80-85 процентам, остальные в свою очередь можно также разделить на привлекаемые и заемные ресурсы, разница в инициаторе сделки.

Под собственными средствами банка (собственным капиталом) следует понимать различные фонды, создаваемые банком для обеспечения его финансовой устойчивости, коммерческой и хозяйственной деятельности, а также полученную прибыль по результатам деятельности текущего и прошлых лет. Собственные средства банка включают

в себя уставный (акционерный) капитал, эмиссионный доход, резервный фонд, фонд переоценки статей баланса и накопленную прибыль.

Уставный капитал является отправной точкой при организации коммерческого банка. Принципы его формирования зависят от организационно-правовой формы банка и определяются действующим законодательством. Уставный капитал является основным элементом собственных средств банка, а его величина определяется учредительским договором о создании банка и закрепляется в Уставе банка. Величина уставного капитала законодательно не ограничивается, но для обеспечения устойчивости банков устанавливается минимальная сумма уставного капитала, которая для банков Беларуси с 1-го января 2016 года составляет 45 млн. бел. руб., тогда как ранее она составляла 25 млн. евро.

На сегодняшний день в Беларуси 13 Банков зарегистрированы в форме открытого акционерного общества и 11 в форме закрытого акционерного общества.

Значительная часть ресурсов банка формируется на основе депозитных операций, которые связаны с привлечением денежных средств физических и юридических лиц во вклады на определенный срок, либо до возникновения, подробный анализ которых представлен ниже.



Рисунок 1 – Валютная структура пассивов банков

Примечание – Источник: составлено по [5]

На рисунке 1 представлена валютная структура пассивов банков на 1 сентября каждого года, отсюда видно, что наименьшая доля ресурсов в национальной валюте была в 2016 г. С тех пор она постоянно увеличивается, а в иностранной, соответственно, снижается. Одна из

причин такого явления – политика НБРБ по увеличению норматива обязательных резервов по средствам, привлеченным в иностранной валюте, и его снижение для национальной (рисунок 2), а также политика НБРБ в целом по стабилизации национальной валюты.

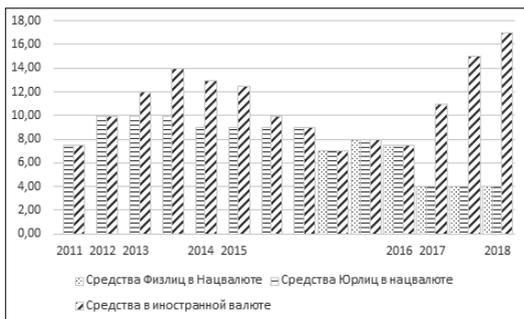


Рисунок 2 – Нормативы обязательных резервов НБРБ  
Примечание – Источник: составлено по [5]

Как видно из рисунка, на сегодняшний день норматив обязательных отчислений по средствам привлеченным в иностранной валюте составляет 17%, тогда как в национальной всего 4%, это сильно влияет на ставки по депозитам на рынке и делает национальную валюту намного более привлекательной.

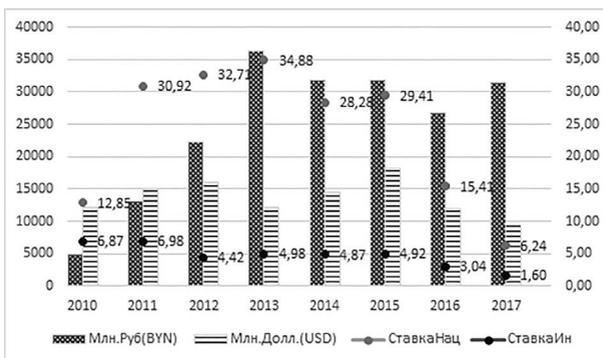


Рисунок 3 – Объемы новых депозитов за 2010–2017 года, в национальной и иностранной валютах, средняя ставка по ним.  
Примечание – Источник: составлено по [5]

Как видно из рисунка 3, начиная с 2015 года ставки по валютным и рублевым вкладам существенно снижаются – это связано в первую очередь с политикой НБРБ по стабилизации национальной валюты, как видно, в 2016 вместо со ставкой снизился и объем вкладов в национальной валюте, однако уже в 2017 году он увеличился, относительно вкладов в иностранной валюте наблюдается стремительное сокращение объемов, причина – высокие требования по резервам и низкие процентные ставки, что также свидетельствует о дедолларизации экономики и стабилизации белорусского рубля.



Рисунок 4 – Доля долгосрочных депозитов среди новых за 2010–2017 гг.

Примечание – Источник: составлено по [5]

Как видно, вклады в иностранной валюте становятся более долгосрочными. Одна из причин – обложение дохода физических лиц полученного в иностранной валюте по депозитам сроком менее двух лет. Поскольку именно физические лица формируют основной спрос на эти вклады, то доля долгосрочных депозитов увеличивается, что, в целом, увеличивает ликвидность банка.

Привлекательными ресурсами для банка являются *остатки средств на счетах клиентов*, поскольку банк практически бесплатно может распоряжаться этими средствами. При регулярном использовании хранящихся средств, все равно остаются определенные неиспользованные остатки. Наличие остатков связано с оседанием средств на пассивных счетах в коммерческих банках. Банк, открывая счета клиентам, использует остатки по счетам для проведения

активных кредитных операций. На сегодняшний день много банков предлагают услугу «Кэш-бэк» (возврат денег на карту), при расчете банковской картой, это стимулирует клиента держать деньги на счете и увеличивает вышеупомянутые остатки средств.

Следует отметить, что политика НБРБ по стабилизации национальной валюты заметно отражается на структуре ресурсов коммерческих банков. Это дает им возможность работать с большей долей определенности, при меньших рисках.

Наиболее интересными способами привлечения клиентов и, соответственно, их ресурсов сегодня являются – новые интересные банковские продукты, типа «халва», удобные приложения автоматизирующие многие процессы – мобильный банкинг и другое.

### **Литература:**

1. Геворкян А. А. Теоретические аспекты формирования ресурсной базы коммерческих банков // Финансовые исследования. 2014. № 1 (42). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-formirovaniyaresursnoy-bazy-kommercheskih-bankov> (дата обращения: 01.11.2018).
2. Ларченко О. В. Проблемы ресурсной базы коммерческих банков // Концепт. 2017. № 9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemyresursnoy-bazy-kommercheskih-bankov> (дата обращения: 01.11.2018).
3. Информация о пассивах банков Республики Беларусь/ Статистический бюллетень. Ежемесячник./ С. 196/ [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.nbrb.by/Publications/bulletin/Stat\\_Bulletin\\_2018\\_09.pdf](https://www.nbrb.by/Publications/bulletin/Stat_Bulletin_2018_09.pdf) Дата доступа: 09.10.2018
4. Нормативы обязательных резервов /Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/mp/ReserveRequirements/> Дата доступа: 09.10.2018
5. Информация об объемах, стоимости и сроках новых банковских вкладов (депозитов) в национальной валюте/ Статистический бюллетень. Ежегодник./ Стр. 86-92 [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.nbrb.by/Publications/bulletinYearBook/Statistics\\_Bulletin\\_Yearbook\\_2017.pdf](https://www.nbrb.by/Publications/bulletinYearBook/Statistics_Bulletin_Yearbook_2017.pdf) Дата доступа: 09.10.2018

**Ларченко М. О.**

*4 курс БГУ (научный руководитель к. э.н.,  
доцент Куколко Е. С.)*

### **Банк как источник финансирования инновационных проектов**

Инновации – это создаваемые (осваиваемые) новые или усовершенствованные технологии, виды продукции или услуг, а также организационно-технические решения производственного, административного коммерческого или иного характера, способствующие продвижению технологий, товарной продукции и услуг на рынок.

Значение инноваций в современном мире огромно. Их введение позволит решить проблемы, связанные с все возрастающими потребностями населения и ограниченными возможностями для их удовлетворения путем вытеснения прежних технологий и перехода от четвертого технологического уклада к пятому, удешевления единицы производимой продукции, а также повышению конкурентоспособности продукции и обеспечению лидерства на международном уровне.

Рассматривая проблемы формирования инновационной экономики, можно отметить, что развитию инноваций в Беларуси препятствует дефицит финансовых ресурсов. Следовательно, возникает необходимость более активного использования банковских ресурсов для долгосрочного кредитования экономики. Это требует создания эффективной системы регулирования банковских рисков, возникающих при кредитовании инвестиционных проектов.

Актуальность данной проблемы обуславливается тем, что в настоящее время развитие и продвижение инновационных проектов является важной составляющей для разработки инноваций в экономике, тем самым развивая экономику страны. В настоящее время именно инновации определяют уровень конкурентоспособности национальных товаров и экономики страны в целом в глобализирующей мировой системе.

**Инновационный проект** – это базовый элемент системы организации и управления инновациями. Под ним понимается проект (в тра-

диционной для project management интерпретации), направленный на решение уникальной задачи создания, внедрения, освоения инноваций, выводу на потребителей их результатов и получение выгод.

Именно благодаря инновационному проекту создаются инновации, которые поднимают экономику страны.

Может ли доступ к банковскому кредитованию помочь фирмам в осуществлении инновационной деятельности? Существует две теории.

Одна группа теоретиков и практиков придерживается достаточно пессимистической точки зрения. Это обуславливает меньшую пригодность банков в качестве источников финансирования. Во-первых, активы, задействованные в инновациях, зачастую нематериальны. Поэтому их трудно применить где-либо еще. Так же банкам может просто не доставать экспертного потенциала для оценки технологий на начальном этапе.

Сторонники второй теории смотрят на вещи гораздо более оптимистично. По их мнению, одна из ключевых функций банков заключается в установлении с фирмами долгосрочных взаимоотношений, на протяжении которых у специалистов по кредитованию формируется более глубокое понимание заемщиков.

В настоящее время белорусские предприятия крайне нуждаются в совершенствовании технологии производства или модернизации. Поэтому, руководство Республики Беларусь ставит перед собой одну из главных задач – создать благоприятную среду для активизации инвестиционных вложений в Научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую работу (НИОКР).

Поэтому в 2011–2015 годах направилось около 99 трлн. бел. руб. на реализацию мероприятий государственной программы инновационного развития. Из этой суммы 46% составили средства банков.

В Беларуси финансированием инвестиционных проектов занимается более 20 банков. Согласно статистике Национального банка Республики Беларусь в 2017 году банками страны было выдано кредитов на 63291,9 млн. рублей, за 5 месяцев 2018 года – 29545,3 млн. рублей.

Всего кредитов МТБанк выдал на сумму 605,027 тыс. руб. МТБанк входит в десятку банков по кредитам и вкладам за первый квартал 2018 года.

Важную роль в поддержке инноваций должен играть Банк развития Республики Беларусь, который осуществляет кредитование

инвестиционных проектов, включенные в государственные программы, предусматривающих выпуск инновационной продукции и внедрение инновационных технологий, создание наукоемких и экспортно-ориентированных производств.

В августе 2014 года в республике стартовала принципиально новая программа финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП), инициированная и разработанная Банком развития.

Будучи председателем правления Банка развития Сергей Румас пояснял, зачем банкам объединяться: «Мандат нашей деятельности предусматривает не конкуренцию с коммерческими банками. Вместе с тем есть целый ряд сфер деятельности, где объединение с коммерческими банком делает реализацию наших проектов намного эффективнее. Это и инвестиционные проекты, и работа на внешних рынках, это экспортное финансирование и целый ряд других вопросов».

Он привел в пример белорусское нефтеперерабатывающее предприятие «Нафтан».

Так же Банк развития финансирует строительство второй взлетно-посадочной полосы в Национальном аэропорту «Минск». Кредитная поддержка банком составляет 255 млн. долл. Данный проект является инфраструктурным. Как известно, инфраструктурные проекты не связаны с получением прибыли, так как это не коммерческий проект. Национальный аэропорт является стратегически важным для страны объектом, поэтому финансирование данного проекта ведется за счет средств бюджета, но при необходимости банки так же могут «подключаться» и выделять определенные кредитные ресурсы. Затем, в определенные сроки, бюджет рассчитывается с Банком развития по выданным кредитам.

Можно сделать вывод, что Банк развития является основным банком, который осуществляет активное финансирование инноваций.

Участниками программы являются 13 банков-партнеров (ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «Банк БелВЭБ», ОАО «Белорусский народный банк», ОАО «Белинвестбанк», ЗАО «МТБанк», ЗАО «Альфа-Банк», ЗАО «Банк ВТБ» (Беларусь), ЗАО «БТА Банк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», «Приорбанк» ОАО, ОАО «Банк Москва-Минск», ОАО «Паритетбанк»), лизинговые компании СООО «Райффайзен-Лизинг» и ООО «АСБ Лизинг».

По состоянию на 01.07.2018 года всего с начала действия программы, профинансировано 2509 инвестиционных проектов, общий объем заключенных кредитных договоров и договоров финансовой аренды (лизинга) 339,15 млн. рублей.

Развитие международного сотрудничества в целях стимулирования белорусского экспорта и привлечения иностранных инвестиций и кредитных ресурсов в экономику Республики Беларусь является одним из приоритетов Банка развития Республики Беларусь.

В настоящее время основными инвесторами в Республике Беларусь из-за рубежа являются Россия, Великобритания, Нидерланды, Кипр, Австрия, Германия и Китай.

Международными партнерами МТБанка являются: Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР); Голландский банк развития; Немецкий инвестиционный фонд IV Mikrofinanzfonds; Северная экологическая финансовая корпорация; Международная финансовая корпорация (IFC); АКА Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH; Инвестиционные фонды, находящиеся под управлением швейцарской инвестиционной компании Symbiotics SA.

Некоторые из них совсем недавно стали партнерами банка, что говорит о том, что партнеров у МТБанка было меньше, следовательно сейчас можно наблюдать рост в партнерстве с зарубежными банками.

Существуют наиболее актуальные проблемы формирования инновационной экономики в Беларуси. К ним можно отнести следующие:

1. **Недостаточная развитость системы финансирования.** Инвестиционные запросы ряда предприятий сдерживаются отсутствием собственных средств, а также относительной дороговизной банковских кредитов (несмотря на постоянное снижение процентных ставок). Кроме того, часть предприятий не может рассчитывать на получение банковского кредита вследствие плохого финансового положения, отсутствия ликвидного обеспечения, иных причин, существенно увеличивающих кредитный риск.
2. **Высокие риски инновационной деятельности.** Развитию инноваций в Беларуси препятствует дефицит финансовых ресурсов. Следовательно, возникает необходимость более активного использования банковских ресурсов для долгосрочного кредитования экономики. Последнее требует создания эффективной системы регулирования банковских рисков, возникающих при кредитовании инвестиционных проектов.

Отсутствие заинтересованности банков в финансировании инновационных проектов объясняется некоторыми сдерживающими барьерами. Чтобы убрать или «смягчить» эти барьеры предлагается следующее:

- улучшить ресурсную базу банка – недостаточный рост доходов населения замедляет процесс формирования сбережений населения и, соответственно, размещения их на счетах в банках, что приведет к наращиванию сбережений как в абсолютном, так и в относительном выражении, а также будет способствовать увеличению ресурсной базы коммерческих банков;
- разработка программ привлечения иностранного капитала под стратегические инвестиционные проекты;
- создать инновационный банк на базе МТБанка – такой банк создается для содействия широкому применению научно-технических разработок. Инновационный банки могут принимать участие в образовании совместных производств и в мероприятиях по созданию и изобретению разработок, а также осуществлять финансирование инновационных проектов по средствам размещения облигационного займа среди лиц, заинтересованных в проекте.

#### **Литература:**

1. Красный свет для инноваций – Байнев, Валерий Федорович. ЭБ БГУ: общественные науки: Экономика и экономические науки, июнь-2011.
2. ИННОВАЦИИ – Сидорчук, В. К. Минск: ГИУСТ БГУ, 2007. – С.563.
3. Новости Беларуси. Белта. [Электронный ресурс]. – Дата доступа: 08.07.2018. Режим доступа: <http://www.belta.by/economics/view/evropejskij-investitsionnyj-bank-mozhet-nachat-rabotu-v-belarusi-s-ijulja-254393-2017/>.
4. Банк Развития. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Дата доступа: 24.06.2018. Режим доступа: [https://brrb.by/activity/investment-projects-financing/belarus-china-projects-financing/?SECTION\\_CODE=investment-projects-financing&ELEMENT\\_CODE=belarus-china-projects-financing](https://brrb.by/activity/investment-projects-financing/belarus-china-projects-financing/?SECTION_CODE=investment-projects-financing&ELEMENT_CODE=belarus-china-projects-financing).
5. Финансирование и кредитование инвестиций: пособие для самостоятельной работы / Е. П. Семиренко, И. А. Кисель. – Пинск: ПолесГУ, 2008. – 110 с.
6. Федорович В. О., Федорович Т.В Управление финансами крупных государственных корпораций: источники финансирования инноваций // Финансы и кредит. 2012. № 40. С. 47-55.

**Маёнова Е. С.**

*3 курс БГУ (научный руководитель к.ф.-м.н.,  
доцент Васенкова Е. И.)*

### **Эффективность банковских продуктов и услуг**

В последние десятилетия XX в. и в начале XXI в. в банковской сфере произошли существенные структурные изменения. В первую очередь имеется в виду изменение структуры банковских продуктов и услуг. В условиях возрастающей конкуренции на рынке банковских услуг при постоянном росте требований к качеству обслуживания, в нестабильных финансовых условиях постоянно меняющихся рыночных реалий вопрос о повышении эффективности банковских услуг приобретает особую актуальность.

Именно анализ эффективности банковской деятельности в целом и эффективности банковских продуктов и услуг может дать важную информацию не только о достигнутом уровне эффективности, а также может помочь выявить направления ее повышения и дальнейшего развития банка в целом.

К сожалению, данная тема как в мировой, так и в национальной экономической науке и банковской практике не получила должного развития. Существуют лишь общие взгляды на отдельные аспекты вопроса, а общепринятой трактовки сущности эффективности банковской деятельности и ее измерения нет.

Самым распространенным является традиционное толкование термина «эффективность» как соотношения результатов и затрат на их достижение. Подобное представление отличается четкостью и лаконичностью, однако по сути своей оно приближено к толкованию термина «коммерческая эффективность», который, в свою очередь, отождествляется с рентабельностью.

Эффективность деятельности банка, в свою очередь, это еще и эффективная система управления, построенная на формировании научно обоснованной стратегии деятельности банка (системы целей деятельности банка, ранжированных по значимости и ценности) и контроле за процессом ее реализации.

Различают следующие категории: банковские операции, банковские услуги и банковские продукты. Взаимосвязь категорий представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Взаимосвязь банковских операции, услуги и продукта

*Банковская операция* – это комплекс взаимосвязанных действий банка как субъекта сферы финансовых услуг, направленных на удовлетворение финансово-экономических потребностей хозяйствующих субъектов и населения как банковской клиентуры. Реализация конкретной банковской операции подразумевает оказание конкретных банковских услуг.

*Банковская услуга* – это совокупность технико-технологических, финансово-экономических и профессионально-интеллектуальных возможностей банка, без достаточного обеспечения которых невозможно эффективное осуществление банковских операций для клиентуры и самого банка.

*Банковский продукт* представляет собой совокупность таких элементов, которые позволяют банковской операции, а значит и соответствующим услугам материализоваться так, как это необходимо для удовлетворения потребностей клиентуры. Совокупность банковских продуктов, предоставляемых банком клиентам, определяется как портфель банковских услуг.

Таким образом, эти категории неразрывно связаны между собой, даже если какая-то из категорий относительно более широкая, все они находятся в неразрывной, взаимообуславливающей взаимосвязи. Таким образом, эффективность банковских продуктов и банковских услуг рассматривались как одна категория.

Безусловно, эффективность деятельности банка в целом и эффективность банковских услуг – взаимосвязанные понятия. С целью оценки эффективности банковских услуг была изучена эффективность деятельности белорусских банков в целом.

Эффективность деятельности отдельного банка можно назвать операционной эффективностью. Показатели ее оценки могут вклю-

чать такие индикаторы, как ROA, ROE, отношение затрат к доходам, доля проблемных кредитов в совокупном кредитном портфеле, удельный вес просроченных ссуд. Для более глубокого анализа эффективности банковской деятельности может потребоваться оценка не только банка в целом, но и отдельных направлений его деятельности, проектов.

Рентабельность активов (ROA) иллюстрирует эффективность деятельности банка с учетом размера его суммарных активов, которые включают как собственный, так и заемный капитал. Нормальная величина для ROA в банковском бизнесе считается – 1–2% и выше. Средняя рентабельность активов в 2017 году составила 1,4% (рис. 2).

Самую высокую рентабельность активов имели «Приорбанк» ОАО (6,40%), ЗАО «ТК Банк» (5,88%) и ЗАО «МТБанк» (5,45%). Все результаты представлены на Рисунке 2.

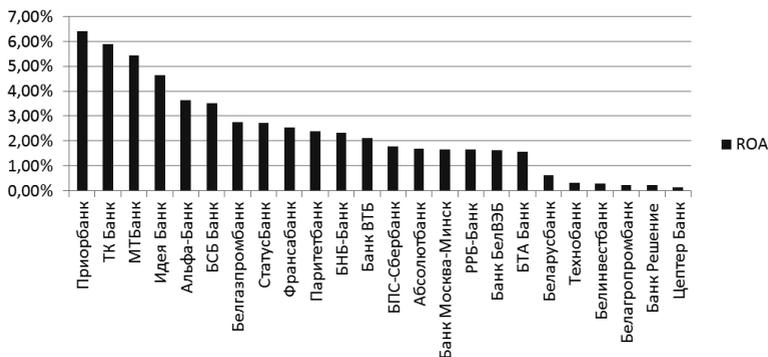


Рисунок 2 – Рентабельность активов белорусских банков за 2017 год  
Примечание – Источник: [1]

Рентабельность капитала (ROE) иллюстрирует эффективность деятельности банка с учетом размера его собственного капитала. Обычно профессиональные инвесторы ищут банки с ROE – 10–15% и выше. По результатам 2017 года около 10 банков Республики Беларусь соответствуют данному показателю (рис.3). ЗАО «МТБанк» не только входит в эти 10 банков, но и является лидером по показателю ROE (43,83%).

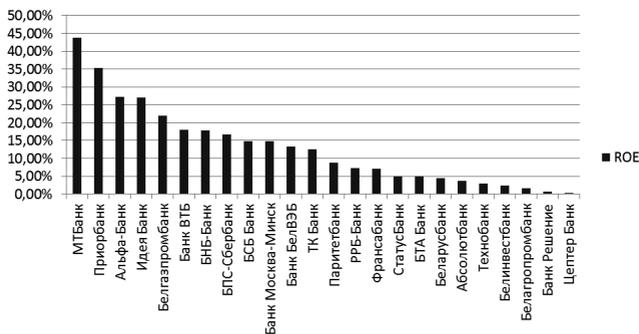


Рисунок 3 – Рентабельность капитала белорусских банков за 2017 год

Примечание – Источник: [1]

Таким образом, ЗАО «МТБанк» занимает лидирующие позиции по показателям эффективности банковской деятельности. Следовательно, эффективность банковских продуктов и услуг также находится на высоком уровне. Однако рассчитанные выше показатели характеризуют операционную эффективность банковской деятельности.

Стоит также рассматривать эффективность системы управления банка. Данный показатель невозможно оценить как показатели операционной эффективности. Однако, существует множество путей его повышения. Один из которых – lean-banking [1]. Основная особенность Lean-методик в том, что они позволяют решать задачи по оптимизации расходов и затрат времени одновременно с повышением качества услуг, не жертвуя одним ради другого. Банки Российской Федерации, внедрившие технологии lean-banking в свои процессы, добились 30% снижения расходов, а также сокращения затрат времени и количества ошибок на 80%. Более того, смогли в два раза увеличить время полезной работы своих сотрудников и в три раза число привлекаемых клиентов. Данные улучшения позволили значительно увеличить эффективность банковских продуктов и услуг. Потенциал применения Lean-методик в финансовом секторе огромен.

Программа Lean-преобразований в банке может быть успешной, если она основана на улучшениях по 4 направлениям: «Голос

клиента», «Операционная система», «Система управления» и «Менталитет и модель поведения» [3].

Основная задача при работе с направлением *«Голос Клиента»* – повышение удовлетворенности клиента за счет изменения скорости и качества обслуживания.

Ошибкой ряда банков при построении системы управления является игнорирование важности имеющейся информации о клиентах. В наиболее выигрышном положении оказываются те, кто обладает не только массивом информации, но и эффективными средствами ее обработки и использования. Здесь возможен вариантный подход, определяющийся прежде всего размерами и финансовыми возможностями банков. Один из способов – проведение с определенной периодичностью внутреннего мониторинга качества предоставляемых населению продуктов в коммерческом банке, включающего:

- анонимные опросы клиентов для получения информации об их мнении относительно различных параметров и характеристик банковских услуг;
- внутренние опросы сотрудников банка с целью выяснения степени их квалификации и ее соответствия выработанным банком стандартам качества;
- различные формы контроля действий банковского персонала в решении конфликтных ситуаций;
- исследования, проводимые независимыми аналитическими центрами и социологическими лабораториями, посвященные вопросам удовлетворенности клиентов деятельностью банка, качеством и широтой ассортимента предоставляемых банковских услуг.

Основная задача при работе с направлением *«Операционная Система (Процессы)»* – сконфигурировать бизнес-процессы для получения клиентами максимально ценных результатов. Фокусы внимания при работе с направлением – выявить и устранить (либо минимизировать влияние) источники операционной неэффективности. Стоит отметить, что показатели операционной эффективности у ЗАО «МТБанк» высоки.

Основная задача при работе с направлением *«Система Управления»* – формализовать структуры и системы, посредством которых происходит управление ресурсами:

- действенная *система мотивации*, стимулирующая повышение эффективности процессов;
- *график рабочего дня* для руководителей;
- *система регулярных совещаний и обсуждений* для формирования вопросов и их оперативного рассмотрения;
- *наглядное управление и визуализация работы подразделения* для отслеживания выполнения работ в режиме реального времени и раннего выявления проблем;
- *система обучения* для развития необходимых навыков сотрудников;
- *система отчетности* для оценки внедряемых мер и получения обратной связи;
- эффективная *организационная структура* для обеспечения оптимальной управляемости и скорости принятия решений;

Основная задача при работе с направлением **«Менталитет и Модель Поведения (сотрудников)»** – изменить восприятие и отношение сотрудников к рабочим процессам и их результатам.

Таким образом, на основе обобщения современных подходов к оценке экономической эффективности деятельности отдельных банковских учреждений, анализа и выработки рекомендаций по внедрению современных технологий повышения производительности и эффективности банковских продуктов и услуг, можно сделать вывод о необходимости внедрения новых технологий (например, описанной выше, методики lean-banking). Для оценки показателей эффективности банковской деятельности использовались показатели рентабельности активов и капитала банка.

### **Литература:**

1. «Lean banking» [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <https://www.bcg.com/publications/2010/informatio-technology-financial-institutions-it-advantage-spring-2010-lean-banking.aspx> – Дата доступа: 09.10.2018

**Нестеренко Д. А.**

*3 курс БГУ (научный руководитель к. э.н.,  
доцент Мельникова Н. А.)*

**Противодействие легализации теневых доходов  
в банковской и финансовых сферах**

Рассматриваемая тема научной работы актуальна, поскольку значительное повышение негативного влияния финансово-экономических преступлений на легальную экономику разных стран мира и приобретение ими глобального характера во многом обусловлено интеграционными процессами, происходящими за последнее время в мировом финансово – экономическом развитии.

Современная экономика на сегодняшний день рассказывает о большом количестве и достаточно разных развитых формах теневой экономической деятельности. Легализация преступных доходов представляет собой колоссальную опасность не только для отдельных государств, но и для всего международного сообщества, а так же может быть связующим звеном между криминальным сектором теневой экономики и открытой экономики. Иначе говоря, канал, при помощи которого доходы, полученные от криминальной деятельности, переводятся в легальную сферу экономических отношений, поддерживая и легальный, и криминальный сектор.

По сведениям ФАТФ (международная организации, специально созданной для борьбы с легализацией преступных доходов), во всем мире «отмывается» от 500 миллиардов до 1,5 триллиона долларов в год. Для сравнения: ежегодный объем всей экономики такой развитой страны, как Испания, составляет 500 млрд. долл. По мнению председателя Комитета по безопасности Государственной Думы ФС РФ А. И. Гурова, отмывание денег является одной из наиболее опасных угроз в XXI веке. По экспертным оценкам, одних только взяток в 2002 г. россияне уплатили 36 млрд. долл., что составляет половину государственного бюджета. К различным формам коррупции причастны уже около 82% отечественных предпринимателей, а коррумпированные чиновники контролируют до 60% финансовых потоков

российских предприятий, средства которых в дальнейшем переправляются в оффшорные зоны для отмыwania. Таким образом, ежегодно из страны «утекают» более 20 млрд. долл. США, которые затем возвращаются на родину под видом иностранных инвестиций.

Легализация (отмыwanie) преступных доходов в теоретическом и прикладном плане необходимо рассматривать в четырех основных аспектах: материальном, процедурном, экономическом и правовом. В нашей стране работа по противодействию легализации преступных доходов ведется постоянно. Применяемые при этом правовые механизмы учитывают в том числе Рекомендации Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыwанием денег (ФАТФ). Однако последние существенные изменения в национальное законодательство в рассматриваемой сфере были внесены еще в 2010 году. Между тем, и современные тенденции развития правовой мысли, и реализуемые преступниками новые схемы легализации преступных доходов требуют дальнейшего совершенствования правового регулирования данной сферы общественных отношений. И особое внимание в плане соответствующей работы должно быть уделено нормам уголовного права. Уголовный кодекс Республики Беларусь (далее – УК) на данный момент содержит специальную норму об ответственности за деяния в рассматриваемой сфере – статью 235 «Легализация («отмыwanie») материальных ценностей, приобретенных преступным путем». Ответственность по этой статье наступает за совершение финансовых операций и других сделок с денежными средствами, ценными бумагами или иным имуществом, приобретенными заведомо преступным путем.

В зависимости от квалифицирующих признаков соответствующего деяния статьей 235 УК в виде основного наказания предусмотрены штраф либо лишение свободы (в пределах от двух до десяти лет), в качестве дополнительного наказания – лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью и конфискация имущества. Однако в настоящее время можно вести речь об отсутствии широкой практики применения указанной статьи. Так, несмотря на все усилия правоохранительных органов, предпринимаемые в плане борьбы с рассматриваемым преступлением, в республике ежегодно выявляется незначительное количество фактов легализации преступных доходов. Если взять ста-

тистику 2011 года, то выявлено 36 преступлений по статье 235 УК, а в 2012 году – 23 преступления, в 2013 году – 9 преступлений.

Можно предположить, что приведенные статистические данные не в полной мере отражают реальное положение дел в сфере придания преступным доходам видимости легальных. Новый УК не предусматривает наличия повторности, если лицо, ранее совершило преступление или было осуждено по ст. 236 УК (приобретение или сбыт материальных ценностей, заведомо добытых преступным путем), затем до истечения сроков давности либо до погашения или снятия судимости совершает преступление, описанное в ст. 236 УК. Преступления, предусмотренные в ст. 235 и ст. 236 УК, носят сходный характер. Эти деяния могут совершаться одним и тем же лицом. Учитывая эти обстоятельства, в некоторых странах за эти преступления предусматривается ответственность одной статьей Особенной части УК (например, в УК ФРГ). В этой связи, на наш взгляд, для более эффективной борьбы с рассматриваемым преступлением, было бы целесообразно предусмотреть в примечании к ст. 235 УК положение, в соответствии с которым повторность будет иметь место в ситуации, если лицом ранее совершено не только такое же деяние, но и преступление, предусмотренное ст. 236 УК.

Решению названных вопросов нормативно-правового характера должен способствовать принятый Парламентом и подписанный Президентом Республики Беларусь 30 июня 2014 года Закон «О мерах по предотвращению легализации доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и финансирования распространения оружия массового поражения» (далее – Закон 2014 г.). Законом 2014 г. предусматривается приведение национального законодательства в соответствие с Рекомендациями ФАТФ, а также совершенствование действующих правовых норм с учетом практики работы лиц, осуществляющих финансовые операции, и государственных органов, контролирующих деятельность этих лиц.

В материальном аспекте отмывание преступных доходов представляет собой проведение различного рода операций и сделок с имуществом, полученным преступным путем. В экономическом смысле – переход денежных средств или иного имущества, полученного преступным путем, из теневой экономики в легальную. С процедурной точки зрения – деятельность, с помощью которой скрываются из-

начальное происхождение и истинные владельцы имущества, полученного в результате совершения преступления, в целях исключения любого из видов преследования (административного, уголовного).

Финансирование терроризма необходимо рассматривать как деятельность по аккумулярованию и предоставлению денежных средств или иного имущества, а также обеспечению получения материальной выгоды лицами, осуществляющими террористическую деятельность, путем оказания услуг и выполнения работ для целей создания и функционирования террористических организаций или осуществления террористической деятельности. Если для противодействия легализации преступных доходов характерно использование информационных и контрольных процедур, то в сфере противодействия финансированию терроризма преобладающими являются информационные и правоохранительные процедуры.

Для целей непосредственного постоянного наблюдения за операциями и сделками основными контрольными процедурами выступают обязательный и факультативный (дополнительный) мониторинг. На сегодняшний день, факультативный мониторинг осуществляется только в том случае, если возникают необычные операции и сделки.

Следует помнить, что мониторинг осуществляется агентами финансового мониторинга. В таком случае есть человеческий фактор и как следствие – риск не акцентировать внимание на какую-либо сделку, которая в дальнейшем может сыграть ключевую роль в легализации преступных доходов. Сравнивая с развивающимися странами национальную систему финансового мониторинга в рамках противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма мы можем сделать вывод, что у нас отсутствует идеальная (единая) модель системы финансового мониторинга. Несмотря на это, для развитых стран наибольший «вклад» в функционирование теневой экономики делает ненадлежащий уровень контроля за использованием оффшорных юрисдикций, несовершенство существующих информационных, контрольных и правоохранительных процедур в сфере финансово-хозяйственной и внешнеэкономической деятельности. В этой связи, в отличие от развивающихся стран, основным правовым вопросом развитых стран является не создание нормативно-правовых основ и их соблюдение, а дальнейшее совершенствование функционирующей систе-

мы, которая будет способна противостоять новым вызовам международной преступности, теневой экономики.

Финансово-правовое значение финансового мониторинга заключается в предотвращении негативных последствий для финансовой деятельности государства и муниципальных образований. В рамках бюджетной и налоговой систем любого государства проблема легализации преступных доходов связана с недополучением государственных доходов, незаконным получением наличных денежных средств для целей ухода от налогообложения, увеличением расходов на финансирование правоохранительных органов, что в конечном итоге ведет к сокращению финансирования социально значимых программ и инфраструктурных проектов, дефициту бюджетов всех уровней бюджетной системы.

Кроме всего прочего, действия, которые связаны с отмыванием денег, могут сильно повысить риски потери репутации для кредитных организаций или негативно повлиять на курсы валют и процентные ставки. В конечном счете, эти деньги поступают в глобальные финансовые системы, где могут подрывать валюту отдельных стран и экономику, создавая серьезную угрозу для национальной и международной области.

Несмотря на все это, на сегодняшний день самая большая по территории страна мира – Россия. Она занимает 4 место в топ-5 крупнейших теневых экономик мира и эксперты оценили ее объем в 33,6 трлн.руб, или 39% от ВВП страны. Хуже дела обстоят лишь в Украине, Нигерии и Азербайджана. Показатели их составляют 46%, 48% и 67% соответственно. У Беларуси, по различным оценкам, объем теневой экономики составляет от 8 до 30% ВВП.

За прошедшее время в Российской Федерации удалось сформировать в целом эффективную систему противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ), основанную на сотрудничестве частного сектора и государственных структур. Данная система получила в 2013–2014 гг. высокие экспертные оценки ряда международных структур, прежде всего ФАТФ и Комитета экспертов Совета Европы по оценке мер противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма (МАНИВЭЛ). Результаты данной оценки являются для нас ориентиром, позволяющим определить направления

и динамику дальнейшего развития национальной системы ПОД/ФТ. Ее неотъемлемой частью являются банковский сектор и другие сегменты финансового рынка, контроль и надзор за которыми осуществляет Банк России.

Действующее в настоящее время законодательство в сфере ПОД/ФТ предоставляет кредитным организациям достаточно широкие полномочия, вытекающие из принципа «знай своего клиента». Среди них возможности:

- отказывать клиенту в открытии банковского счета по широкому перечню ситуаций, вызывающих у них основания полагать, что такой счет (вклад) может быть использован в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма;
- отказывать в выполнении распоряжения клиента о совершении операции, за исключением операций по зачислению денежных средств, поступивших на счет физического или юридического лица;
- расторгнуть договор банковского счета (вклада) с клиентом в случае принятия в течение календарного года двух и более решений об отказе в выполнении его распоряжения о совершении операции.

Учитывая большой превентивный потенциал данных мер, эту систему можно было бы попробовать внедрить в нашей стране в полной мере. Таким образом, можно было бы законодательно закрепить обязанность кредитной организации прекращать деловые отношения с недобросовестными клиентами с высокой степенью риска легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма. Таким образом, можно попробовать внедрить в полном объеме российскую систему ПОД/ФТ с белорусскую систему. Изменения могут понести за собой реформы в Банковском Кодексе, Уголовном кодексе, а так же изменения в различных Положениях. Легализации средств, полученных преступным путем, как вид криминальной деятельности характеризуется значительной опасностью и является одним из основных видов незаконного «промысла» прежде всего организованной, в том числе транснациональной, преступности, а легализованные преступные доходы образуют финансовую базу для коррупционных преступлений, неза-

конного оборота оружия и наркотических средств, выступают основным источником финансирования экстремистских групп. В конечном итоге легализация преступных доходов способна препятствовать развитию рыночных отношений, нарушает нормальное функционирование основных экономических институтов, подрывает способность государственных органов контролировать финансовую систему страны и эффективно управлять ею.

### **Литература:**

1. Страны с крупнейшей теневой экономикой [Электронный ресурс] / РБК. – Минск, 2016. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/30/06/2017/595649079a79470e968e7bff>. – Дата доступа: 17.10.2018.
2. Проблемные вопросы применения мер уголовной ответственности за легализацию доходов, полученных преступным путем, и совершенствование правового регулирования в данной сфере [Электронный ресурс] / pravo.by. – Минск, 2016. – Режим доступа: <http://pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2014/july/7084/> – Дата доступа: 07.11.2018.
3. Скобелкин, Д. Г. Актуальные вопросы деятельности Банка России в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма/ Д. Г. Скобелкин – СПб.: Знание, Деятельность Банка России, 2015. – 3с.

**Шастакович Д. С.**

*3 курс БГУ (научный руководитель к.ф.-м.н.,  
доцент Васенкова Е. И.)*

### **Облигационный заем как источник формирования ресурсной базы банка**

Вопросы совершенствования банковской деятельности и выбора направлений развития становятся наиболее актуальными в Республике Беларусь и иных странах в последнее время. Это связано с тем, что Беларусь, будучи одной из развивающихся стран, столкнулась с ростом конкуренции на финансовом рынке. В условиях рыночной экономики важную роль приобретает вопрос формирования ресурсной базы банка. Так как именно объемы, эффективность и способы формирования банковских ресурсов определяют результаты деятельности организации, спектр оказываемых услуг и, в свою очередь, конкурентоспособность банка на рынке.

В то же время, в условиях растущей финансовой глобализации все большее значение приобретает рынок долговых ценных бумаг. Облигационный заем, выступая одним из видов такого рода обязательств, является средством расширения и совершенствования ресурсной базы банка.

Облигационное заимствование как инструмент привлечения финансовых ресурсов имеет множество преимуществ: привлечение значительных объемов денежных средств на длительный срок, маневрирование при определении характеристик выпуска, оперативное управление структурой и объемом задолженностей, независимость от кредиторов. Именно поэтому данный вид долговых ценных бумаг приобретает все большую популярность среди развитых банков по всему миру. На данный момент успел сформироваться международный стандарт выпуска долговых ценных бумаг, равный 20% от общей суммы обязательств.

Был проведен анализ финансовой отчетности, составленной по международным стандартам, трех коммерческих банков, функционирующих на территории Республики Беларусь – ОАО «Сбергатель»

ный банк «Беларусбанк», ОАО «Белгазпромбанк», ЗАО «МТБанк». Выбор пал на эти три банка, так как каждый из них обладает разной формой собственности: государственный банк, дочерний банк крупного российского банка и частный банк.

Результаты оценки доли облигационного заимствования в сумме всех обязательств банка представлены на рисунке 1.

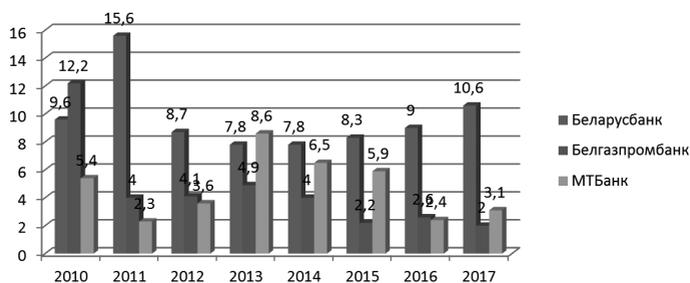


Рисунок 1. Доля облигационного займа в общей сумме обязательств банка

Примечание – Источник: собственная разработка

Исходя из приведенных выше расчетов, можно сделать вывод, что доля использования такого инструмента привлечения средств, как облигационный заем, варьируется для каждого банка из года в год. Выдвигая гипотезу о том, что облигационное заимствование (переменная  $Y$ ) растет или убывает в том же направлении, что и сумма всех обязательств (переменная  $X$ ), была построена регрессионная модель для каждого банка по данным за 2010–2017 гг.

Для ОАО «Беларусбанк» гипотеза подтвердилась. О том, что построенная модель адекватна, свидетельствуют высокий коэффициент детерминации ( $R^2=0,7$ ) и значимость коэффициентов. Само уравнение регрессии для прогнозирования имеет вид:

$$Y = 148297,75 + 14,99X \quad (1)$$

Однако для ОАО «Белгазпромбанк» и ЗАО «МТБанк» гипотезы опровергаются. Следовательно, можно предположить, что в ос-

новном приращение облигационного заимствования происходит не только благодаря общему приросту привлеченных средств. На это могут влиять и другие факторы. Ведь облигационный заем – это инструмент, который помогает в эффективном построении ресурсной базы и к которому прибегают в разное время в разной степени в меру необходимости.

Однако в белорусских банках доля выпущенных долговых ценных бумаг сильно отстает от международной практики. И так как в финансовой отчетности трех банков облигационное заимствование занимает почти 100% всех выпущенных долговых бумаг, можно сделать вывод, что банки еще не достигли международного стандартного уровня долговых ценных бумаг в 20%.

Одним из методов, которое успешно разрабатывается банками, является заимствование средств на зарубежном финансовом рынке. В последнее время белорусские банки наряду с кредитами и депозитами начали привлекать средства от нерезидентов в иностранной валюте с помощью иных форм, например, синдицированных кредитов, кредитных нот двух видов – Credit Linked Notes (CLN) и Loan Participation Notes (LPN). В перспективе – еврооблигации и Initial public offering (IPO).

Еврооблигации – это ценная бумага в виде купонных облигаций, выпускаемых эмитентом в целях получения долгосрочного займа на международном рынке. Обязательно наличие рейтинга и прохождение листинга на одной из европейских бирж.

К сожалению, белорусские банки еще не апробировали облигации и IPO, однако иные перечисленные выше инструменты уже используются.

Основное положение для осуществления международных заимствований – это наличие международного рейтинга одной из ведущих рейтинговых компаний. Так как без рейтинга осуществление такого рода деятельности будет бессмысленно. Наиболее известные агентства – «Moody's», «Fitch Ratings», «Standard and Poor's». На данный момент не все белорусские банки имеют какой-либо международный рейтинг. Однако рассмотренные в этой работе коммерческие банки уже получили оценки.

В целом, рейтинг – это единая мерка, которая позволяет инвестору принять решение с учетом целесообразности вложений, рис-

ков и доходности. А для заемщиков рейтинг является хорошей возможностью привлечения средств.

К основным факторам, которые агентство анализирует при оценке банков и определении уровня индивидуального рейтинга, относятся прибыльность, прозрачность и устойчивость баланса (включая капитализацию), клиентская база и менеджмент, экономическая среда и перспективы развития. Наконец, важными факторами являются последовательность политики и размер банка (объем собственных средств), а также диверсификация (деятельность в различных отраслях экономики и географическая экспансия).

Таблица 1 – Международный кредитный рейтинг банков от Fitch Ratings.

Банк	Долгосрочный рейтинг дефолта эмитента	Краткосрочный рейтинг дефолта эмитента	Рейтинг устойчивости	Рейтинг поддержки	Прогноз
ОАО Беларусбанк	B	B	B	4	Стабильный
ОАО Белгаз-промбанк	B	B	B	4	Стабильный

Примечание – Источник: [1]

ОАО «Беларусбанк» получил рейтинги от 3 ведущих агентств – «Moody's», «Fitch Ratings», «Standard and Poor's». ОАО «Белгазпромбанк» – от «Fitch Ratings», ЗАО «МТБанк» – от «Moody's». Рейтинги ОАО «Беларусбанк» и ЗАО «Белгазпромбанк» на 2018 год представлены в таблице 1. ЗАО «МТБанк» стал первым частным банком Беларуси, который получил в 2008 году рейтинг от Moody's (таблица 2).

Таблица 2 – Международный кредитный рейтинг «МТБанка» от Moody's.

Долгосрочный рейтинг в иностранной валюте	Прогноз	Долгосрочный рейтинг в национальной валюте	Индивидуальный
B2	Стабильный	B2	E+

Примечание – Источник: [1]

Результаты, предоставленные агентствами, продемонстрировали практически одинаковые оценки трех банков на 2018 год. Рейтин-

ги краткосрочного и долгосрочного дефолта показывают, что у банков рискованные обязательства с высоким уровнем спекулятивности. Рейтинг устойчивости описывает банки как устойчивые, в отношении которых отсутствуют существенные факторы обеспокоенности. Рейтинг поддержки показал ограниченную возможность оказания поддержки банкам вследствие значительной неопределенности относительно способности и готовности предоставления им поддержки.

Можно сделать вывод, что, даже имея рейтинги, белорусские банки должны и дальше развиваться. Так как высокий уровень устойчивости может быть менее привлекателен для инвесторов, чем, например, рейтинг дефолта.

Наиболее эффективный способ развития отношений на финансовом рынке для белорусских коммерческих банков – это постепенный выход на него. Сначала необходимо выйти на отечественный финансовый рынок, затем получить рейтинг (от нескольких агентств будет предпочтительнее) и начать составлять отчетность в соответствии с международными стандартами. А к привлечению средств приступить с зарубежных кредитов в разных формах. Затем выпустить еврооблигации и провести IPO.

На данный момент существуют проблемы с двойным налогообложением еврооблигаций в Республике Беларусь. Таким образом, для эффективного использования облигаций белорусскими банками необходимо решить на законодательном уровне ряд важных вопросов.

Значительное место в стимулировании деятельности белорусских банков занимает Национальный банк. Его роль заключается в формировании и поддержании стабильного макроэкономического положения в стране, повышении инвестиционной привлекательности Республики Беларусь в целом и банковской системы в частности. У Республики Беларусь есть свой суверенный кредитный рейтинг. Однако следует улучшать его, чтобы создавать условия сотрудничества с иностранными кредиторами белорусским банкам.

Вместе с тем, целесообразно более детально изучить возможности белорусского финансового рынка. Около 12 лет назад рынка облигаций в Республике Беларусь не было. Существовали единичные примеры выпуска облигаций юридическими лицами, однако это не было тенденцией. На сегодняшний день ситуация с выпуском облигаций банками на территории Республики Беларусь улучшилась.

В перспективе доля долговых ценных бумаг в пассивах банков будет возрастать и может с течением времени достигнуть стандартных в международной практике 20 процентов.

Подводя итоги, следует отметить то, что если белорусский банк финансово устойчив, то вначале лучше выпустить облигации в белорусских рублях. Одновременно следует вести работу по получению рейтинга или его совершенствованию и составлению отчетности по международным стандартам, затем выйти на международный рынок синдицированных кредитов и кредитных нот, потом выпустить еврооблигации и, в конце концов, провести IPO.

### **Литература:**

1. Курочкин А. В. Особенности формирования ресурсной базы коммерческих банков в современных условиях / А. В. Курочкин // Финансы и кредит. – 2000. – № 4. – с. 32-34.
2. Раков А. Новые источники расширения ресурсной базы банков / А. Раков // Банковский вестник. – 2007. – № 22. – с. 38-43.
3. Финансовая отчетность ЗАО «МТБанк» за 2010–2017 г.
4. Финансовая отчетность ОАО «Белгазпромбанк» за 2010–2017 гг.
5. Финансовая отчетность ОАО «Беларусбанк» за 2010–2017 гг.

Научное издание

**РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА  
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Материалы  
IV студенческой научно-практической конференции  
по тематике закрытого акционерного общества  
«Минский Транзитный Банк»

(Минск, 20 декабря 2018 года)

Публикуется в авторской редакции

Ответственный за выпуск *Е. С. Патей*

Компьютерная верстка *О. Н. Воробьева*

Подписано в печать 17.12.2018. Формат 60×84/16.

Бумага офсетная. Печать цифровая.

Усл печ. л. 5,35. Уч.-изд. л. 4,0.

Тираж 50 экз. Заказ 15806.

Издатель и полиграфическое исполнение:

Общество с ограниченной  
ответственностью «Колорград».

Свидетельство о государственной регистрации  
издателя, изготовителя, распространителя печатных  
изданий № 1/471 от 23.12.2015

Пер. Велосипедный, 5-904, 220033, Минск.  
[www.сегмент.бел](http://www.сегмент.бел)

