

качественных складских площадей, и это прямая предпосылка для развития рынка как складской недвижимости в части аренды, так и рынка услуг ответственного хранения.

Литература

1. Сержанович, А. Ответственны за хранение / А.Сержанович // Белорусы и рынок. — 2010. — 7–13 июня.
2. Михалевич, И. Ставка на склад / И. Михалевич // Экономическая газета. — 2010. — 8 окт.

Рынок программного обеспечения для розничного банковского бизнеса в Республике Беларусь

*Лапуева Ю. А., Шамкуть С. В., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. Седун А. М.,
канд. техн. наук, доц.*

Современный розничный банковский бизнес — это набор банковских продуктов массового спроса, способный быстро меняться в соответствии с потребностями рынка. Сегодня развитие розничного бизнеса — одно из приоритетных направлений деятельности многих банков Республики Беларусь, т. к. оно выступает стабильным источником получения доходов, служит устойчивому росту ресурсной базы, способствует формированию диверсифицированного кредитного портфеля с относительно невысоким уровнем риска. Несмотря на достаточно высокие результаты, достигнутые в данном сегменте экономики за прошедшую пятилетку, нельзя не отметить тот факт, что мировой финансовый кризис внес свои коррективы и в эту область народного хозяйства.

Поэтому сегодня в столь непростой обстановке посткризисного периода тема данной работы стала как никогда актуальна, т. к. именно рынку программного обеспечения для розничного бизнеса отводится немаловажная роль в решении проблемы автоматизации банковского сектора на основе высококачественных отечественных ИТ-продуктов.

Сегодня вопрос применения ИТ в банковской системе Республики Беларусь должен рассматриваться через призму концепции развития и применения информационных технологий в банковской системе Республики Беларусь на 2008–2012 г., а также Программы развития данного сектора экономики на 2011–2015.

Как показали исследования, ежегодно проводимые Комитетом по информационным технологиям в финансово-кредитной сфере Ассоциации «Инфопарк» при поддержке «Ассоциации белорусских банков», банковские учреждения Республики Беларусь по-прежнему считают самым оптимальным способом автоматизации банковского бизнеса — автоматизацию всей банковской деятельности одной ИТ-компанией [1]. Оно и понятно: данный способ позволяет значительно сократить транзакционные издержки на ведение контрактов с многочисленными ИТ-поставщиками. Однако в случаях необходимости автоматизации отдельных узких потребностей банка возможно применение ИТ-продуктов сразу нескольких разработчиков.

Таким образом, данная работа основана на анализе деятельности ведущих белорусских производителей программного обеспечения для розничного бизнеса, таких как ЗАО «СОФТКЛУБ», «Системные технологии», ЗАО «Мебиус-К», ЗАО «БиСмарт», «Softline», «SaM Solutions», «ИВА», «ЕРАМ Systems», ООО «Хьюмен систем», НПООО «АРМ», ЗАО «НПП БелСофт», «СТ Софт», «Исида-Информатика».

Обобщив полученные результаты, можно сделать вывод, что рынок ПО для розничного бизнеса в основном делят между собой 3 крупнейшие компании-производителя: ЗАО «СОФТКЛУБ» (52%), «Системные технологии» (30%), ЗАО «Мебиус-К» (10%). Количество банков, использующих в своей деятельности программные продукты перечисленных выше компаний, — 27, 20 и 13 соответственно [2].

Очевидно, что явным лидером среди отечественных разработчиков соответствующего ПО является ЗАО «СОФТКЛУБ». Это связано с тем, что данная компания предлагает новые подходы к автоматизации розничной банковской деятельности, позволяющие оптимизировать бизнес-процессы работы с физическими лицами в отделениях банка в соответствии с перспективными требованиями, что в итоге приводит к удешевлению себестоимости продуктов и услуг банка; повышению пропускной способности отделений; повышению конкурентоспособности банка; повышению эффективности работы инфраструктуры банка на розничном рынке [2].

Немаловажным в данной сфере также является адекватное ИТ-сопровождение, позволяющее предотвратить рост издержек, обеспечить единство и оперативность в принятии решений. Именно от качества осуществления данного процесса зависят дальнейшие повторные продажи компаний-разработчиков. Несмотря на достаточно высокий уровень работы служб сопровождения предприятий — разработчиков соответствующего ПО, в 2010 году многими клиентами было отмечено ухудшение качества бизнес-процессов по сопровождению при необходимости доработок, связанных с изменением законодательства и при необходимости получения письменных консультаций, причем такая тенденция наблюдается с 2008 года. Именно поэтому данный процесс по-прежнему нуждается в особом контроле и доработке.

Таким образом, несмотря на проблемы, связанные с преодолением последствий мирового финансового кризиса, рынок программного обеспечения для розничного банковского бизнеса в Республике Беларусь остается динамично развивающейся и перспективной сферой деятельности, главной задачей которой является создание и дальнейшее совершенствование структуры информационно-технологической платформы розничного бизнеса банка, ориентированной на обслуживание клиентов в соответствии с реальным темпом жизненного цикла розничного продукта с минимальным операционным риском [1].

Литература

1. Разработчики программного обеспечения // Информационные технологии в Беларуси [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.it-belarus.net/catalog/list/6/html>. – Дата доступа: 09.04.2011.
2. Программные продукты и решения для банков и финансового сектора [Электронный ресурс] / ООО «СОФТКЛУБ». – Минск, 2009. – Режим доступа: <http://www.softclub.by>. – Дата доступа: 14.04.2011.

Национальные особенности менеджмента

*Лапченко Е. А., студ. I к. БГУ,
науч. рук. Семак Е. А.,
канд. эк. наук, доц.*

Как бы объективно и единообразно мы ни подходили к созданию организаций, они будут выглядеть по-разному в глазах людей, представляющих разные культуры. В данном случае все будет зависеть от того, какие предпочтения доминируют в той или иной культуре. На все налагается отпечаток национально-культурных традиций: люди зачастую не только по-разному смотрят на форму организации, но и по-разному трактуют ее предпочтительную структуру, правила и обычаи, которые в ней действуют. Конечно, если обращаться к трудам таких гуру в сфере менеджмента, как Майк Хаммер, Фредерик Тейлор, то можно заметить, что все они сходятся в одном: существует такой наилучший, причем единственный, способ управлять и организовывать. К сожалению, на практике видна несостоятельность данной идеи. Можно попробовать дать всем менеджерам одинаковый «набор инструментов», которым они будут пытаться изменить процесс управления и создать определенный