

В качестве еще одной инновации, которую реализовал Национальный банк, начиная с 2009 года, стал переход от привязки белорусского рубля к доллару США к привязке к корзине валют. Привязка национальной валюты к корзине валют считается в мировой практике одной из самых прогрессивных моделей. Такой режим валютного курса позволяет избежать нестабильности на национальном валютном рынке из-за возможных резких колебаний валюты-якоря. Более того, прогрессивность данного режима подтверждается и методикой расчета. Корзина, по методологии Национального банка, состоит из трех валют – стран основных торговых партнеров Республики Беларусь, то есть евро, доллара США и российского рубля, и рассчитывается по средней геометрической.

Таким образом, мировой экономический кризис, с одной стороны, негативно повлиял на экономику Республики Беларусь, но с другой – стимулировал разработку и принятие инновационных методов в экономической, в том числе и в валютной, политике.

*С.В. Митина*

*Акционерный коммерческий банк содействия коммерции и бизнесу  
(Екатеринбург, Россия)*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ**

Россия стала далеко не первой страной, столкнувшейся с масштабным экономическим кризисом и кризисом банковской системы в частности. Мировой опыт банковских кризисов обширен. В течение XXI века практически не осталось страны, не испытывавшей его в той или иной мере.

Итогом кризиса, стало требование привлечения к спасению банковской системы института антикризисных управляющих, способных не только спасти банк, но и вывести его на новый этап развития, повысить его эффективность как инвестиционного ресурса, используя инновационные технологии. В условиях кризиса выживал не самый «крупный» банк, а самый клиентоориентированный, готовый быстро меняться, предоставляя новые услуги в банковской сфере, в соответствии с новыми потребностями клиентов.

В современном понимании новая банковская услуга – это результат деятельности коллектива банка по оказанию помощи или содействия клиенту в получении прибыли, способный приносить Банку основной операционный и дополнительный комиссионный доход на протяжении длительного периода времени. Новое видение развития сферы банковских услуг, которое мы предлагаем, основывается на концепции "банка будущего". При создании банка будущего инновационные технологии в сфере банковских услуг – это такие технологии, которые обладают "стратегическим эффектом" прироста клиентской базы, привлечения значимых персон, сокращения издержек на обслуживание банковских операций при оптимальном уровне операционного риска и операционных затрат.

Для стимулирования привлечения средств населения в банки сейчас используются современные технологии, среди которых наиболее часто используется Интернет. Банки на своих сайтах размещают подробную информацию о финансовом рынке страны, максимально доступную для понимания; курсы и конвертеры валют, кредитный калькулятор и пр. Широко применяются системы дистанционного банковского обслуживания как для юридических лиц, так и для физических. Однако эти услуги давно уже не являются новыми на финансовом рынке России. Банки, которые смогут идти в ногу с технологическим прогрессом: своевременно разрабатывать бизнес-процессы, обновлять программное обеспечение, делать его адаптированным к виртуальным сервисам, получают неоспоримое преимущество перед остальными участниками рынка.

На конференции Европейской Банковской Ассоциации (ЕБА), посвященной платежам, которая состоялась во Франкфурте в июне 2006 г., были обозначены определенные прогнозы развития инновационных технологий в банковском секторе. Марк Гарвин, главный аналитик JP Morgan Chase AG, согласился с тем, что отрасль платежных услуг к 2016 г. забудет про бумажные чеки, что платежи через мобильные телефоны станут обычным делом, а биометрия исключит возможность мошенничества.

Интернет позволяет пользователю, используя любое устройство беспроводной или мобильной связи, получить доступ к услугам в режиме онлайн круглосуточно 365 дней в году. Но, отправляя клиента к банкоматам и обучая его самостоятельно осуществлять простые операции по своим счетам через Интернет посредством программ Интернет-банкинга, банкиры обезличили процесс продажи своих услуг. CRM-программы анализируют запросы клиентов и ведут статистику использования клиентами определенных услуг, однако при этом не учитываются сиюминутные желания, настроения, обстоятельства, произошедшие в жизни человека, побуждающие его воспользоваться или отказаться от использования каких-либо услуг банка. Из-за отсутствия межличностного общения банки выпустили из виду необходимость установления доверительных отношений с клиентами.

Компания Apple представила на официальном сайте программу IChat, которая позволяет транслировать видео для межличностного общения через Интернет на уровне цифрового телевидения. Для банков это означает возврат к "живому" общению с клиентом, которое все больше теряется в процессе автоматизации банковских операций и технологической революции. Только те банки, которые будут готовы вести непрерывное онлайн-обслуживание клиентов, смогут выжить в период эволюции банковских технологий. Поэтому основным аспектом в конкуренции станут размеры инвестиций в развитие и внедрение информационных технологий, отвечающих требованиям времени и рынка.

Для успешного участия в конкурентной борьбе и верного способа избежать потерь в новом банковском кризисе, необходимо решить следующие задачи: повысить гибкость и адаптивность к рынку, внедрять не только принципиально новые технологии, но и развивать "кайзен-подход" (непрерывное улучшение всех аспектов жизни); комплексно использовать новые информационные и

коммуникационные технологии для электронного маркетинга; перейти на новые системы дистанционного обслуживания, виртуальные банковские и финансовые технологии; внедрять инновации в области форм и методов управления, изменения в квалификации работников.

*Н.С. Недашковская, канд. экон. наук, доцент*

*З.А. Михайловская*

*Филиал БГЭУ (Бобруйск)*

## **ОБЪЕКТИВНАЯ ОЦЕНКА ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ – РЕЗЕРВ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ**

Эффективность производства, в организациях промышленности оценивается по двум направлениям: в целом по организации и по отдельным ее структурным подразделениям. Для реальной оценки эффективности внутрипроизводственных экономических отношений, выявления их недостатков, потенциальных возможностей и путей дальнейшего развития, необходима соответствующая методика. В каждой отрасли используются различные методики, инструкции по формированию внутрипроизводственных отношений, в которые вступают структурные подразделения в процессе их производственно-хозяйственной деятельности.

Чтобы добиться успеха в долгосрочном периоде в управлении потенциалом организации и проводить инвестиционную политику, руководитель каждого структурного подразделения должен оценивать и контролировать полные издержки, структуру постоянных затрат, учитывать их в продукте и четко представлять связь между переменными, постоянными издержками и прибылью отдельных видов продукции.

Главная задача – это выявление и устранение причин неэффективного функционирования системы внутрипроизводственных экономических отношений. Для их всестороннего анализа используется система качественных критериев и соответствующих им количественных показателей оценки эффективности с позиций их соответствия основным принципам и требованиям рыночной экономики. Каждый показатель хозяйственной деятельности структурного подразделения организации, характеризует какую-то одну сторону деятельности организации. Так, стоимостные показатели, такие как себестоимость, инвестиции, срок их окупаемости, прибыль рентабельность, годовой экономический эффект, имеют большое значение при оценке экономической эффективности. В качестве дополнительных используются натуральные, характеризующие степень использования всех видов ресурсов.

В системе оценки экономических отношений особое место принадлежит издержкам изготовления продукции. Для оценки эффективности работы структурных подразделений организации целесообразно пользоваться методом сравнения показателей нормативных и фактических издержек. Так, коэффициент