

лы, справочную информацию, актуальные новости, обзоры и комментарии к нормативно-правовым актам, консультации ведущих специалистов, электронный архив и новые выпуски профессиональных журналов «Отдел кадров», «Заработная плата», «Планово-экономический отдел» и «Экология на предприятии», материалы профессиональных журналов «Консультант Предпринимателя», «Справочник по охране труда и пожарной безопасности», первый профессиональный интернет-видеоканал.

Юридическая справочно-информационная автоматизированная система «ЮСИАС» содержит базы данных по законодательствам Беларуси и России, аналитические материалы, судебная практика, справочную информацию и деловые бумаги, также создана мобильная версия системы (profmedia.by).

Тексты нормативных документов, включенные в информационные базы справочных правовых систем, не являются объектом авторских прав и поэтому не могут быть предметом продажи. Приобретая правовую систему, потребитель платит за инструмент хранения, поиска и анализа необходимой ему информации, а также за сервис и услуги по обработке и передаче новых документов.

Е. А. Ефременко, Ю. В. Русак

Научный руководитель – К. А. Забродская, БГЭУ (Минск)

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТОЧЕК

В современных условиях развития экономики использование банковских платежных карточек (БПК) позволяет увеличить скорость расчетов, оказать влияние на структуру платежного оборота, является важным фактором интеграции государства в мировую систему банковских услуг. Вследствие этого оценка конкурентоспособности платежных систем (ПС) на основе БПК является актуальной задачей. В процессе исследования авторами разработан методический подход, который состоит из следующих этапов:

1. *Принятие решения о необходимости проведения оценки.* На данном этапе определяется цель – проведение оценки конкурентоспособности ПС для выявления перспективных направлений их развития, предмет – факторы и показатели конкурентоспособности ПС, объект исследования – ПС Visa, MasterCard и Белкарт.

2. *Определение факторов и показателей конкурентоспособности ПС.* Проведение оценки конкурентоспособности ПС осуществляется на основании системы факторов и показателей, характеризующих привлекательность рынка ПС и ценность карточных продуктов ПС (таблица 1).

Таблица 1

**Показатели оценки конкурентоспособности платежных систем
на основе БПК**

Привлекательность рынка ПС	Ценность карточных продуктов ПС
Год основания системы, A_1	Партнерские программы (сотрудничество с ОТС, позволяющее клиентам получать бонусы при расчетах картой), V_1
Территориальный охват (количество стран, где принимается к оплате карта), A_2	Технологии карточек (выпуск карт с магнитной полосой, чипом, бесконтактных карт), V_2
Доля карточек (соотношение карт ПС на национальном рынке БПК, %), A_3	Виды безналичных платежей (возможность совершения денежных переводов с карты на карту, электронных покупок, операций в ЕРИП, дистанционных банковских услуг), V_3
Среднее количество транзакций в расчете на одну карту, шт., A_4	Валюта счета (число поддерживаемых валют счета), V_4
Средняя сумма на одну операцию, млн руб., A_5	Безопасность платежей (наличие способов защиты при осуществлении операций в сети Интернет и в ОТС), V_5
Количество банков-эмитентов (банки, которые осуществляют выпуск карточек ПС в стране), A_6	Карточные продукты (число карточных продуктов по типу счета, по категориям карточек, в зависимости от категории владельца счета), V_6

3. *Выбор метода и проведение оценки конкурентоспособности ПС.* На основании индексных методов и метода аддитивной свертки рассчитаны частные и комплексные индексы конкурентоспособности ПС (таблица 2).

Таблица 2

**Моделирование показателей оценки конкурентоспособности
ПС на основе БПК**

Показатель	Формула расчета показателя
Частный индекс привлекательности ПС	$i_{A_i} = \frac{A_i}{A_{i\max}}$ для $i=2,3,4,5,6$; $i_{A_1} = \frac{A_1}{A_{1\min}}$
Частный индекс ценности карточных продуктов ПС	$i_{V_i} = \frac{V_i}{V_{i\max}}$ для $i=1,2,3,4,5,6$
Комплексный индекс привлекательности рынка ПС	$AP5 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n A_i$, где $n=6$;
Комплексный индекс ценности карточных продуктов ПС	$VPS = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n V_i$, где $n=6$;
Комплексный индекс конкурентоспособности ПС	$PS = \frac{1}{2} \cdot (AP5 + VPS)$

4. *Анализ результатов оценки конкурентоспособности ПС* проводится на основе метода «многоугольника конкурентоспособности» средствами MS Excel.

5. *Разработка рекомендаций и принятие решений по реализации стратегии развития платежных систем.* На основании оценок привлекательности рынка и ценности карточных продуктов ПС делаем об-

щий вывод о конкурентоспособности ПС. Построенные многоугольники конкурентоспособности позволят выявить конкурентные преимущества, определить потенциальные возможности и направления дальнейшего развития каждой ПС.

Результаты настоящего исследования предназначены для коммерческих банков для обоснования управленческих решений по выбору и реализации стратегии повышения конкурентоспособности на национальном и мировом рынке БПК, для клиентов – при выборе лучших карточных продуктов.

В. С. Савченко

Научный руководитель – кандидат технических наук, В. В. Кузьминов,
БФ БГЭУ (Бобруйск)

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Актуальность стратегического управления состоит в том, что никакая организация не может успешно выживать в конкурентной среде, если она не имеет четко определенных ориентиров, направлений, которые задают то, к чему она стремится, чего она хочет добиться в своей деятельности и в этом помогает компании система сбалансированных показателей [2].

Сбалансированная система показателей (ССП) обеспечивает интеграцию финансовых и нефинансовых индикаторов с учетом причинно-следственных связей между результирующими показателями и факторами, под влиянием которых они формируются. Это позволяет осуществлять детализированный мониторинг деятельности компании в стратегическом фокусе, увеличить оперативность и эффективность управленческих решений, контролировать наиболее важные финансовые и нефинансовые показатели деятельности (KPI), которые являются целевыми для компании, и степень достижения которых определяет движение компании согласно заданной стратегии. Значения KPI отражают как эффективность бизнеса в целом, так и отдельно рассматриваемых бизнес-процессов, структурных подразделений и кадровых ресурсов [3].

Точные результаты по выполнению миссии организации смогут дать специально разработанные показатели эффективности деятельности в рамках четырех перспектив: перспектива обучения и развития; перспектива бизнес-процессов; перспектива клиентов; финансовая перспектива [1].

Квинтэссенцию преимуществ, выявленных на практике, можно кратко выразить следующим образом: сбалансированная система показателей является инструментом, позволяющим полномасштабно увязать стратегию предприятия с оперативным бизнесом; кроме того, новая си-