

для обмена внутренними и международными сообщениями со всеми обслуживающими банками. Сервис MACUG получил широкое распространение среди ведущих мировых банков и корпораций.

Услуги финансовым учреждениям, входящим в инфраструктуру той или иной клиринговой системы, — относительно новый сектор деятельности SWIFT, но очень важный для всей индустрии банковских платежей. Такого рода услугами пользуются крупнейшие европейские клиринговые системы TARGET, EURO 1 и STEP 1. Для поддержки операций клиринговых систем SWIFT предлагает услуги FINCoru, обеспечивающие передачу на обработку в расчетные центры платежных поручений. При этом сообщения могут быть авторизованы третьей стороной, например центральным банком, до доставки получателю.

Система SWIFT в Беларуси — основной инструмент для обмена финансовыми сообщениями в иностранной валюте.

Белорусские банки при использовании системы SWIFT сталкиваются с определенными проблемами: трудностями, связанными с приобретением дорогостоящего оборудования и соответствующих лицензий SWIFT, его таможенным оформлением при ввозе из-за границы, приобретением акций иностранного эмитента, так как в некоторых случаях банки обязаны приобретать положенное им количество акций SWIFT, недостатком квалифицированных кадров в области SWIFT, поскольку специализированных курсов в Беларуси нет, а обучение за пределами страны ограничивается небольшим количеством мест проведения и довольно высокой стоимостью.

<http://edoc.bseu.by>

*Н. Хамитхан, докторант
Финансовая академия (Астана, Казахстан)*

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ МЕЖБАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В КАЗАХСТАНЕ

На сегодняшний день условия развития банковской системы определяют тенденцию к росту уровня универсализации коммерческих банков. Диверсификация деятельности банков в различных сферах финансово-банковских услуг, в том числе посредством развития банковских услуг для населения и внедрения новых услуг — один из путей решения задач адаптации коммерческих банков к постоянно изменяющимся условиям финансового рынка, разработки перспективных рыночных ниш и сегментов, повышения конкурентоспособности. Как известно, банковский сектор Республики Казахстан является важной составляющей финансовой системы и оказывает существенное влияние на общее экономическое состояние страны.

Как свидетельствуют результаты исследований международных экономических институтов, для мирового рынка в XXI в. приоритетным фактором в конкурентоспособности продукции будет оставаться качество. Высокое качество обслуживания клиентов и предоставляемых им услуг является главным показателем успешного развития банка.

Исследования показали, что потребители оценивают функциональные и технические аспекты качества банковской услуги по пяти основным критериям:

1. Материальность (оснащенность банка: оргтехника, интерьеры помещений, внешний вид персонала, информационные материалы).
2. Надежность (выполнение обещанной банком услуги точно, основательно и в срок).
3. Отзывчивость (искреннее желание помочь потребителю и быстрое обслуживание в банке).

4. Убеденность (компетентность, ответственность, уверенность и вежливость обслуживающего персонала банка).

5. Сочувствие (выражение заботы и индивидуальный подход к потребителю банковской услуги).

Цели и значение качества обслуживания:

- рост продаж банковских продуктов и услуг, комплексности обслуживания клиентов, вторичных продаж;
- увеличение клиентской базы;
- возрастание удовлетворенности и уменьшение числа претензий клиентов;
- повышение эффективности коммуникаций с клиентами;
- рост известности и положительного имиджа банка;
- надлежащее соблюдение персоналом банка единых стандартов и правил в области качества обслуживания;
- повышение качества обслуживания как одна из составляющих стратегий развития банковской отрасли.

В настоящее время в качестве одного из инструментов маркетинга особую актуальность приобретает коммуникационная политика банка, т.е. система мероприятий по взаимодействию с потребителями и обществом в целом, направленная на формирование спроса и увеличение объема продаж. Банкам необходимо постоянное совершенствование коммуникационной политики с целью повышения эффективности продвижения новых банковских продуктов и услуг.

В современных условиях проблемы роста технического уровня и качества услуг выделяются среди множества проблем, связанных с обеспечением как выживания, так и последующего нормального развития банков. Факторы насыщенности рынка и преобладающей неценовой конкуренции оказывают мощное влияние на функционирование банков. Достичь успеха смогут лишь те из них, которые обеспечат не только наивысшую производительность труда, но и высокое качество, новизну и конкурентоспособность услуг.

*В. К. Ханкевич
БГЭУ (Минск)*

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ КАК СРЕДСТВО ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ РЕГИОНА

Рациональное использование природных ресурсов и охрана окружающей среды в значительной степени зависят от национальной стратегии и обеспечения устойчивого экономического развития регионов. Обеспечение экологической безопасности страны является основной задачей, отраженной в Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2030 года. Основной целью выступает бюджетно-финансовая и налоговая политика, направленная на обеспечение и сохранение природных ресурсов, а также усиление «зеленого» вектора государственных расходов. Это определяет необходимость разработки механизма, обеспечивающего устойчивое функционирование системы природопользования и охраны окружающей среды и формирования государственной программы.

В налоговом механизме значительное место отводится таким инструментам, как плата за природные ресурсы, платежи за загрязнение окружающей природной среды, плата за использование земельных участков, планирование и финансирование экологических программ.