

По итогам анализа были сформированы два ассоциативных поля «Продажи» через призму покупателей и продавцов, которые нам предстоит тщательно проанализировать на предмет содержания и структуры, опираясь на методику Н. И. Кургановой [1]. На первом этапе мы планируем определить основные концептуальные признаки концепта ПРОДАЖИ в каждой из рассматриваемых групп. На втором этапе мы проведем их сравнительно-сопоставительный анализ, что позволит выделить общее и отличительное в понимании концепта ПРОДАЖИ и его интерпретации [2].

Таким образом, сравнительно-сопоставительный подход к изучению двух ассоциативных полей, репрезентирующих концепт ПРОДАЖИ, позволит уточнить основные характеристики базового концепта бизнес-культуры в вариативном существовании в различных типах языкового сознания носителей языков и культур. Кроме того, мы сможем выявить когнитивные стратегии, используемые двумя группами испытуемых, а также описать эти стратегии и языковые средства их реализации. Тем самым сравнительно-сопоставительный подход к изучению базового концепта бизнес-культуры послужит ключом к пониманию менталитета и мировоззрения народа.

Источники

1. Курганова, Н. И. Образ мира через призму концептов повседневности / Н. И. Курганова. — Минск : РИВШ, 2020. — 200 с.
2. Попова, З. Д. Язык и сознание: теоретические разграничения и понятийный аппарат / З. Д. Попова, И. А. Стернин // Язык и национальное сознание: вопросы теории и методологии. — Воронеж : ВГУ, 2002. — 314 с.

<http://edoc.bseu.by/>

К. М. Зазим

Научный руководитель — кандидат экономических наук, доцент
М. В. Маркусенко

ПРИВЛЕЧЕНИЕ СРЕДСТВ БАНКАМИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В работе рассмотрены факторы, влияющие на депозитную политику банков. Проанализированы основные показатели, характеризующие состояние их ресурсной базы. Предложены пути сохранения и наращивания объемов привлеченных средств банками Республики Беларусь.

Стратегическая цель развития любого коммерческого банка — сохранение и укрепление лидирующих позиций на рынке финансовых услуг и повышение эффективности предоставляемых услуг. В этой связи, главной задачей является построение глубоких доверительных отношений с клиентами и формирование позитивного клиентского опыта, что найдет отражение в росте лояльности клиентов, а следовательно, и в объеме ресурсов.

Основным фактором развития и повышения эффективности банковского бизнеса является удержание и наращивание ресурсов физических и юридических лиц. Ведь от объема имеющегося у банка депозитного портфеля зависит доля банка на рынке банковских услуг.

Депозитная политика банка определяется: во-первых, приоритетами в выборе клиентами депозитных инструментов, во-вторых, нормами и правилами действующего законодательства в банковской сфере [1].

В ходе анализа ресурсной базы банка определяют ежемесячные объем каждого вида привлеченных и заемных средств, их удельный вес, оценивают значимость в кредитном потенциале банка каждого вида ресурсов, динамику изменений объемов привлеченных и заемных средств.

Анализируя сложившуюся тяжелую эпидемиологическую обстановку, которая оказала негативное влияние на привлечение средств физических лиц, начиная с марта текущего года, банки ожидали тенденцию оттока срочных средств клиентов в краткосрочной перспективе [2].

Ухудшение экономической ситуации в стране, рост курсов иностранных валют, политическая обстановка усилили, начиная с июля 2020 г., негативные ожидания клиентов, что привело к усугублению динамики оттока средств как в национальной валюте, так и в иностранной. Большинство крупных банков прогнозируют оттоки в пределах 25–40 % ресурсной базы в иностранной валюте, 50–70 % — в национальной валюте [2].

Однако по итогам 9 месяцев 2020 г. банковские финансовые активы населения Беларуси в виде депозитов физических лиц всех видов и во всех валютах выросли в целом на 1,843 млрд руб. (+7,7 %), но сократились на 663 млн дол. США (–5,8 %). Причина такой разнонаправленности заключается в росте курса доллара, который в конце мая стоил дороже, чем в начале января, более чем на 14 %, что увеличило эквивалент валютных вкладов, выраженный в белорусских рублях, и уменьшило долларовой эквивалент рублевых вкладов.

Объем всех рублевых депозитов физических лиц с начала года вырос на 2,6 %. В конце 2019-го их было 8,162 млрд руб., в конце сентября 2020 г. стало 8,376 млрд руб. Объем всех валютных депозитов физических лиц упал на 3,5 %.

Конъюнктура рынка на сегодняшний момент обязывает банки постоянно совершенствоваться и развиваться, чтобы удержаться на плаву. В целях сохранения имеющейся ресурсной базы клиентов и ее наращивания в рамках привлечения новых средств, повышения лояльности клиентов и их заинтересованности в дальнейшем сотрудничестве с банком возникает необходимость установления конкурентных процентных ставок, внедрения специальных предложений для ресурсоемких вкладчиков [3].

Процентные ставки в зависимости от срока вклада могут находиться в пределах от 12 % годовых до 25 % в белорусских рублях с соответствующим сроком хранения от 15 дней до 24 месяцев. От 0,1 до 2,3 % — в долларах и евро и от 1,5 до 4,5 % — в российских рублях, сроки размещения варьируются от 95 дней до 36 месяцев. Процентные ставки по вкладам периодически пересматриваются и устанавливаются, исходя из многих факторов: официального уровня инфляции, сложившейся на рынке ситуации с финан-

совыми ресурсами и с учетом необходимости обеспечения рентабельности банковской деятельности [2].

Сложившаяся динамика, с одной стороны, может свидетельствовать о необходимости дополнительного контроля банка в мониторинге привлечения депозитов. Однако, с другой стороны, периодичность привлечения банком депозитов, их объемы и стоимость зависят от факторов, прямо или косвенно связанных с состоянием экономики: уровня инфляции, степени экономической активности субъектов, тенденций денежно-кредитной политики и других.

Таким образом, вывод денег населением со срочных депозитов в национальной и иностранной валюте — прямая реакция на валютно-экономический коронакризис, связанный с ростом недоверия к банковской системе, опасениями за свои сбережения на срочных вкладах, которые не всегда можно оперативно и без потерь изъять из банков, особенно с безотзывных депозитов.

На сегодняшний день идет активная борьба за каждого клиента, за объемом привлеченных ресурсов и лояльность клиентов [4]. В данном направлении каждый банк разрабатывает свою стратегию и свою «фишку»: кто-то поднимает процентные ставки, превышающие в 2 раза ставки банков-конкурентов, кто-то разрабатывает и внедряет специальные предложения для ресурсоемких клиентов и клиентов категории VIP, некоторые субъекты банковской сферы заманивают клиентов подарками и кэш-бэками.

В целях наращивания ресурсной базы и привлечения потенциальных клиентов в сложившейся ситуации могут быть использованы следующие пути:

1. Разработка специальных предложений для действующих и потенциальных вкладчиков банка: специальные условия по депозитам с первоначальным взносом от 250 000 бел. руб., 100 000 дол. США, 85 000 евро, 7,5 млн рос. руб. (оформление платежной карты премиального уровня на специальных условиях и по сниженной стоимости; страхование клиентов и (или) близких родственников в рамках комплексного обслуживания клиентов).

2. Запуск новой линейки депозитов в национальной валюте с привязкой к курсу иностранной валюты, с возможностью прогнозирования уровня дохода клиента.

3. Выпуск интернет-облигации или сертификаты в национальной валюте с фиксированной ставкой на короткий срок.

4. Внедрение комплексных программ сотрудничества с ОТС в целях привлечения новых клиентов на обслуживание, как на зарплатное обслуживание, так и на персональное обслуживание.

5. Поощрение клиентов, размещающих денежные средства на долгосрочные депозиты, дополнительным доходом в конце срока хранения вклада.

Несмотря на сложившуюся ситуацию в стране и в мире в целом, банки оперативно реагируют на реакцию клиентов и создают оптимальные условия для сохранения и привлечения денежных ресурсов.

Источники

1. Официальный сайт ОАО «АСБ Беларусбанк» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://belarusbank.by>. — Дата доступа: 30.09.2020.

2. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://nbrb.by/>. — Дата доступа: 24.09.2020.

3. Программа развития банковского сектора экономики Республики Беларусь на 2015–2020 гг. [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь. / ООО «Юр-спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2015.

4. Бахметьева Е. С. Совершенствование клиентоориентированной стратегии банка на основе создания фонда маркетинговой информации [Электронный ресурс] / Е. С. Бахметьева // КиберЛенинка. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/sovershenstvovanie-klientoorientirovannoy-strategii-banka-na-osnove-sozdaniya-fonda-marketingovoy-informatsii>. — Дата доступа: 01.09.2020.

5. Мясникович, М. В. Эффективность банковской деятельности как фактор развития экономики / М. В. Мясникович // Белорусская экономика: Анализ. Прогноз. Регулирование. — 2017. — № 6.

6. Румас, С. Н. Проблемы управления пассивами коммерческого банка / С. Н. Румас // Вестник ассоциации белорусских банков. — 2017. — № 8. — С. 27.

7. О гарантиях сохранности денежных средств физических лиц, размещенных на счетах и (или) в банковские вклады (депозиты) в банках Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Декрет Президента Респ. Беларусь, 4 нояб. 2008 г., № 22 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «Юрспектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2010.

К. С. Зеленкова

Научный руководитель — кандидат исторических наук О. Г. Казак

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ КАК ЭЛЕМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ Е-ПРАВИТЕЛЬСТВА

В работе представлен анализ административных процедур, оказываемых через Единый портал электронных услуг, определены мероприятия по дальнейшему развитию подсистемы общегосударственной автоматизированной информационной системы «Административные процедуры».

Формирование системы межведомственного электронного взаимодействия органов государственного управления между собой, а также с юридическими и физическими лицами началось еще в 2000-х гг. В 2012 г. были созданы три информационные системы, которые обеспечивают автоматизированное электронное взаимодействие участников информационного обмена: общегосударственная автоматизированная информационная система (ОАИС), система межведомственного электронного документооборота государственных органов Республики Беларусь (СМДО), государственная система управления открытыми ключами проверки электронной цифровой подписи Республики Беларусь (ГосСУОК) [1].

Базовым элементом в системе электронного правительства является ОАИС, поскольку она предназначена для интеграции всех государственных информационных ресурсов и оказания на основе сведений из них электронных услуг, административных процедур и иных услуг в электронном виде с помощью Единого портала электронных услуг (ЕПЭУ). На сегодняшний