

Таким образом, разработанная методика формирования производственной программы предприятия на основе принципов маркетинга имеет ряд преимуществ по сравнению с традиционным подходом к ее разработке, поскольку позволяет в должной степени и наиболее оперативно учитывать динамический характер внешней среды, благоприятствует своевременному принятию управленческих решений и, как следствие, существенно повышает эффективность хозяйственной деятельности предприятия.

©БГЭУ

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО БАНК ВТБ (БЕЛАРУСЬ))

О. Н. АТАПОВИЧ, О. А. МОРОЗЕВИЧ

Retail banking market in Belarus shows great indexes during last 3 years. In such high competition wins the one, who understands «the rules of the game» and its consumers better. The one who can better and quicker adopt the market and present the product that will satisfy the consumers' needs. That's why marketing research of consumers' conduct at the market of retail deposits and development on the basis of the got results recommendations for improving the marketing activity of the bank now is acute as never

Ключевые слова: маркетинговое исследование, опрос, банковская деятельность, депозит (вклад)

В современных условиях развития банковской сферы Республики Беларусь наиболее перспективен взгляд на маркетинг как систему, призванную обеспечить равновесие между интересами клиентов, банка и общества в целом, что во многом связано с особой ролью банков в экономике. Цель банковского маркетинга в современных кризисных условиях – повышение конкурентоспособности и прибыльности банка, что может быть достигнуто лишь путем принятия своевременных оперативных решений, основанных на объективной актуальной информации о рынке, конкурентах, потребителях и т.д.

Актуальность темы исследования определена и тем, что на данный момент экономическая ситуация на мировом рынке и рынке Беларуси сложилась таким образом, что в ближайшие месяцы вместо кредитной ориентации розничную деятельность банков ожидает борьба за привлечение и удержание действующих вкладчиков банков.

Первым инструментом такой борьбы стало увеличение ставок по привлекаемым средствам населения. Вступление в силу Декрета Президента Республики Беларусь № 22 от 4 ноября 2008г. «О гарантиях сохранности денежных средств физических лиц, размещенных на счетах и (или) в банковские вклады (депозиты)» сделало для белорусов размещение средств в банках еще более привлекательным. Таким образом, перед специалистами банков по развитию розничного бизнеса стоят в первую очередь следующие вопросы: «Какими неценовыми предложениями привлечь новых вкладчиков, не дав им потеряться среди доступных сегодня инвестиционных альтернатив?»; «Депозитные продукты с какими характеристиками в перспективе станут лидерами роста всего рынка?».

Проблематика исследования связана также с использованием практически всеми банками максимально широкого продуктового функционала вкладов даже применительно к краткосрочным депозитам: возможность досрочного расторжения по ставке договора, ежемесячная капитализация либо снятие начисленных процентов, возможность совершения расходных операций; фиксированная ставка; автоматическое переоформление; дополнительные взносы.

Таким образом, максимально ожесточилась продуктовая конкуренция на рынке, что привело к необходимости изучения предпочтений вкладчиков для предложения депозитов, наиболее удовлетворяющих спрос, что и стало целью проведенного исследования.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи: определено знание населением столицы банковских брендов (спонтанное знание, списочное, готовность рекомендовать); изучены основные цели использования карточных продуктов; выявлены предпочитаемые варианты распоряжения свободными средствами; определены критерии выбора банка для размещения средств на депозит, а также цели размещения средств на депозит.

Полученные в результате исследования данные позволили выявить параметры, определяющие конкурентные преимущества на рынке депозитов, выбрать оптимальные каналы коммуникаций с потенциальными вкладчиками банка.

©ГрГУ

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СФЕРЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

А. И. БАРТОШ, О. Н. БУДЬКО

In work on the basis of operating recommendations according to the credit status operatingin ASB «Belarusbank» the software in the environment of programming Borland Delphi7 is developed, the method maxmin convolutions constructs a rating of the enterprises. The given software is used in the branch № 400 of ASB «Belarusbank»

Ключевые слова: финансовый анализ, кредитоспособность, рейтинговая оценка