

7 крупнейших предприятий нефтехимии в общей сложности дают более 15 % промышленного производства республики. Согласно инвестиционным бизнес-планам, потребность этих предприятий в инвестициях до 2005 г. оценивается в 800 млн. долл. Для полноценного обновления активной части основных фондов предприятий Министерства промышленности в 2003 г. необходимо более 240 млн долл.

Тем не менее, уже реализуются крупные инвестиционные проекты с участием иностранного капитала на Белорусском металлургическом заводе (БМЗ), ПО «БелАЗ» и др. В 2003 г. БМЗ сможет увеличить объемы экспорта отдельных видов продукции в страны дальнего зарубежья в 1,5 раза. Объединением «Белорусский автомобильный завод» в 2002 г. уже привлечено 64 млн долл.

Республике Беларусь все же следует обращать внимание на страны, имеющие соответствующие ресурсы, изучая их опыт формирования инвестиционного климата. Особое внимание следует уделить программам привлечения инвестиций российских предприятий, как наиболее перспективных, что более актуально для процессов тесного взаимодействия двух государств.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ В РАЗВИТИИ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

М. Шидловская

Пинский высший банковский колледж

Проблема совершенствования деятельности банков в условиях перехода к рыночной экономике стала одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Беларуси. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что банковские услуги являются традиционной сферой банковского предпринимательства, направленного на повышение доходов банков и удовлетворение потребностей частных и корпоративных клиентов в целях развития национальной экономики.

В процессе интеграции Беларуси во всемирное хозяйство на фоне глобализации хозяйственной деятельности и повышения объемов продажи услуг в развитых странах особую актуальность приобрело исследование мирового опыта банковских услуг с целью его применения в нашей стране. Использование зарубежного опыта в развитии услуг белорусских банков должно быть основано на следующих принципах:

1. *Совершенствовании структуры управления банком и выделении подразделений:*

- ответственных за привлечение клиентов и развитие отношений с клиентами;
- занимающихся структурированием сделок и продажей банковских услуг и продуктов;

2. *Разработке системы взаимодействия подразделений банка и процедуры продажи банковских услуг, формировании пакетов услуг для различных видов*

клиентов и создании «финансовых супермаркетов». Полезно использовать опыт крупных западных банков, разрабатывающих специальные презентационные буклеты по банковским услугам и продуктам и предлагающие их клиенту. При заинтересованности клиента специалисты, ответственные за реализацию конкретного вида услуги или продукта, разрабатывают структуру и график реализации сделки, получают заключения различных служб банка и утверждают экономическую рентабельность сделки на финансовом или кредитном комитете;

3. *Сегментированном подходе банка к работе с клиентами.* Белорусские банки не в состоянии удовлетворить потребности всех категорий клиентов ввиду недостаточности ресурсов. Распыление ресурсов и многопрофильный портфель операций и услуг снижают возможность эффективного управления рисками, требуют дополнительных расходов на персонал, что снижает рентабельность сделок. Следует использовать подход зарубежных банков к привлечению клиентов. Белорусские банки стремятся, в первую очередь, предложить клиенту расчетно-кассовое обслуживание, а затем определенный портфель услуг, то есть придерживаются последовательности «обороты по счетам – кредитование под залог – организация сложной сделки». Подход зарубежных банков, наоборот, основан на принципе «организация сделки – обороты по счетам – другие сопутствующие услуги». Вначале банк демонстрирует клиенту свои возможности в предоставлении различных услуг, а затем получает обороты и остатки на счетах;

4. *Развитии услуг по управлению рисками при проведении операций клиентов.* Развитие услуг отечественных банков на мировых и внутренних валютных, кредитных и финансовых рынках происходит на основе комплексного и постепенного развития их отношений с западными партнерами, использовании конкуренции за возрождающийся рынок банковских услуг, в частности, в области международных расчетов и внешнеэкономических сделок. Необходимо выделение в организационной структуре отечественных банков подразделения, ответственного за развитие международных банковских услуг, основными задачами которого стали бы:

- координация деятельности банка на мировых рынках;
- развитие международных банковских услуг;
- оптимизация и централизация денежных потоков с учетом перспектив развития международного бизнеса с конкретными западными банковскими и финансовыми институтами;
- поэтапное развитие отношений с международными рейтинговыми агентствами, приведение финансовой отчетности банка в соответствии с международными стандартами;
- расширение географии деятельности клиентов банка;
- повышение качества предоставляемых банковских услуг;
- обеспечение информационной открытости и прозрачности деятельности банка перед иностранными партнерами.