

ных критериев оптимальности принимаемых решений на любом рабочем месте. Только таким образом можно обеспечить управляемость финансовыми результатами деятельности в рамках отдельных организаций, отраслей, регионов и экономики республики в целом.

Обоснованно также ставить вопрос об увеличении масштабов подготовки специалистов в области налогообложения. Они нужны не только для работы в разветвленной сети налоговых органов республики, но и на предприятиях, в рамках финансовых служб, а также в органах управления отраслью, т.е. в министерствах и ведомствах. Эти специалисты должны знать не только методику исчисления налогов и порядок расчетов с бюджетом, но и в совершенстве владеть налоговым планированием, искусством разработки налоговой политики организации и управления налогооблагаемой базой, оптимизацией взаимоотношений с бюджетом.

Вместе с этим обоснованно ставить вопрос и о создании научно-исследовательского института по налогообложению, способного прогнозировать и давать на основе анализа оценку возможных последствий изменений налоговой политики, обеспечивать ее развитие на подлинно научной основе.

*И.А. Михайлова, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие розничного банковского сектора в Республике Беларусь на современном этапе характеризуется высокими темпами роста традиционных направлений деятельности банков по обслуживанию физических лиц. Наиболее высокие темпы роста показывают такие направления, как кредитование населения, привлечение средств физических лиц в депозиты, продажа драгоценных металлов. Кроме того, активно развиваются операции с банковскими пластиковыми карточками, услуги по осуществлению срочных переводов через частные платежные системы, валютно-обменные операции, системы платежей с использованием электронных денег.

Высокие темпы роста розничных банковских услуг сохраняются в основном за счет расширения контингента обслуживаемых физических лиц, внедрения новых продуктов и услуг, увеличения перечня услуг, оказываемых при осуществлении безналичных расчетов посредством современных банковских инструментов и технологий. Необходимо также отметить работу банков по улучшению качества предоставляемых услуг.

Анализ экономических параметров развивающегося в настоящее время в Республике Беларусь рынка розничных банковских услуг позволяет сделать ряд следующих замечаний.

Во-первых, развитие рынка идет в основном экстенсивным путем. Это обусловлено неразвитостью рынка и улучшением макроэкономических параметров развития экономики страны, но данное направление имеет естественные границы.

Во-вторых, идет быстрое сокращение разрыва между привлеченными от физических лиц средствами и выданными им кредитами. Это свидетельствует о том, что банки в ближайшем будущем не смогут рассчитывать только на увеличение сбере-

жений населения в качестве источника кредитования других секторов экономики и им придется либо искать другие источники, либо интенсифицировать работу с физическими лицами.

В-третьих, банки тратят большие средства для развития розничных услуг. В будущем не предвидится значительного сокращения затрат, поскольку улучшение качества обслуживания потребует от банков новых вложений.

Из приведенных замечаний можно сделать вывод о том, что отечественные банки стоят на пороге изменения существующей модели работы с розничным сектором. В каком направлении будет меняться работа с физическими лицами, каждый банк будет решать самостоятельно. Однако необходимо отметить, что существуют мировые тенденции модификации подходов к обслуживанию населения.

Сегодня в странах с развитой рыночной экономикой банковское обслуживание клиентов, в том числе и физических лиц, выходит на качественно новый уровень. Сущность этого процесса заключается в переходе от философии «предоставление услуг» к философии «решение проблем клиента». Придерживаясь новой философии, банки отходят от традиционного предоставления набора услуг и переходят не просто к комбинированию готовых продуктов, а стараются разрабатывать решения, которые делают их продукты и услуги более пригодными для целей клиентов.

Понятно, что выход на подобный уровень развития розничных банковских услуг, предоставляемых банками нашей страны, дело не завтрашнего дня. Тем не менее, уже сейчас банкам следует обращать внимание на выработку подходов к развитию розничного бизнеса, исходя из развития мировых тенденций. В первую очередь, на наш взгляд, усилия должны быть направлены на обучение персонала и разработку адекватной оценки результатов его деятельности, поскольку оценка деятельности на основе продаж представляется не самой оптимальной.

*О.А. Морозевич, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМАЛИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО БИЗНЕС-ПРОЦЕССА КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Анализ деятельности банков на розничном кредитном рынке Республики Беларусь позволил выявить проблемы, с которыми сталкиваются все банки независимо от принадлежащей им доли рынка и ассортимента кредитов, предоставляемых населению. Значительная часть таких проблем (недостаток долгосрочных ресурсов, высокий уровень кредитных рисков, низкая доходность услуг) может быть решена кредитными организациями без вмешательства регулирующих органов в рамках совершенствования действующей практики кредитования.

Сложные процедуры предоставления кредитов и необходимость обращения за информацией непосредственно в кредитный отдел, который, как правило, имеет график работы, совпадающий с графиком работы самого клиента, замедляют оборачиваемость кредитных ресурсов и делают кредитные услуги недостаточно привлекательными как для клиента, так и для самого банка.

Формальное представление банковского бизнес-процесса (ББП) кредитования населения позволило бы выявить скрытые и устранить известные «узкие места»

Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.

Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by>