

предприятий на основе формирования эффективного бренд-имиджа можно считать одним из приоритетных направлений деятельности предприятий.

Организация брэндинга на многих предприятиях имеет ряд недостатков, учитывая которые, целесообразно реализовать комплекс мер в различных направлениях, включая улучшение качества, интенсивную имидж-рекламу, совершенствование дизайна этикетки, расширение сбыта и т.д.

Т.И. Леонович, ассистент

БГЭУ (Минск)

КЛАССИФИКАЦИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Специфика банка определяется особенностями его деятельности. Результатом этой деятельности является создание банковского продукта. Банковским продуктом являются: 1) создание платежных средств; 2) предоставление услуг.

Создание платежных средств проявляет себя на макроуровне. Известно, что в рыночном хозяйстве для совершения акта купли-продажи нужны деньги как всеобщее платежное средство. Без их помощи обмен продуктами труда между производителями может не состояться. Первичный выпуск денег, необходимых для обращения, приобретения и потребления материальных благ и продолжения процесса воспроизводства производит, Национальный банк.

Второй составной частью продукта банка являются предоставляемые им услуги. Банковские услуги можно подразделить на специфические и неспецифические. Специфическими услугами является все то, что вытекает из деятельности банка как особого предприятия (деPOSITные, кредитные и расчетные операции).

Рассмотренные виды банковских операций называют традиционными. Оттенок традиционности они приобретают прежде всего в том смысле, что исторически, на протяжении длительного времени переходят как наследие от одного поколения банков к другому, создавая условия сохранения статуса банка.

В состав нетрадиционных входят все другие услуги банка. Международная практика к таким услугам относит: посреднические, доверительные, консультационные, а также услуги, направленные на развитие предприятия (внедрение на биржу, размещение акций, юридическая и бухгалтерская помощь и т.п.).

Поскольку банки аккумулируют свободные денежные средства и направляют их на возвратной основе нуждающимся субъектам

хозяйствования, банковские услуги могут осуществляться в форме как пассивных, так и активных операций.

В зависимости от возмездности банковские услуги подразделяются на платные и бесплатные. Дело банка определить, за какую разновидность, например, расчетных операций необходимо взыскивать плату с клиентов, а за какую нет.

В зависимости от связи с движением материального продукта банковские услуги подразделяются на два вида: услуги, связанные с движением товаров, и чистые услуги.

Поскольку банки своими денежными операциями обслуживают движение материального продукта, их основная часть, бесспорно, относится к первому виду услуг. Способствуя продвижению товаров, такие услуги банка создают новую дополнительную стоимость. Чистые услуги предоставляются организациям, занятым материальным производством, а также гражданам для удовлетворения их личных потребностей.

Эволюция стандартного набора банковских услуг такова, что постепенно под влиянием многих факторов (не только конкуренции, но и освоения новой технологии, изобретения нового банковского продукта и др.) на рынке происходит как рост их объема, так и расширение их состава. Несколько лет тому назад отечественные банки не работали с сертификатами, векселями, кредитными карточками. В их профессиональном лексиконе не употреблялись такие понятия, как факторинг, лизинг, контокоррент, опцион, банкомат и др., так как банки работали в условиях централизованной распределительной системы, и ряд услуг был просто не нужен. Рынок предъявил новые требования к работе: банки оказались вынужденными осваивать новейшие операции, в которых заинтересован их клиент. В банковском секторе экономики наметилась тенденция к универсальной деятельности, универсализации банковских услуг.

Комплексное банковское обслуживание может прийти не сразу. Для этого банкам предстоит решить ряд проблем. Важно, чтобы они правильно определили свое место на рынке, оценили свои финансовые, кадровые и производственные возможности. Иногда не обязательно стремиться к предоставлению всего набора услуг. Напротив, для того или иного банка окажется более рациональным сконцентрированность на каких-то определенных операциях. Специализация банка на их выполнении может оказаться для него более эффективным направлением развития, позволит сократить затраты и увеличить доходность.