

ходство над конкурентами не только по таким показателям как металлоемкость, экономичность, ресурс, наработка на отказ, ценовой фактор, но и по комфортабельным условиям труда механизатора, безопасности высокопроизводительной работы на тракторе в самых разнообразных условиях эксплуатации. Что касается ОАО «Мотовело», то предприятие – один из бывших лидеров отечественного мотовелоостроения – оказалось на грани банкротства из-за неконкурентоспособной продукции и потери рынков сбыта. Это произошло, главным образом, в связи с технической политикой, ориентированной на увеличение только объемов производства без кардинального улучшения качественных показателей продукции, таких как дизайн, комфортабельность, удобство обслуживания, безопасность и надежность в эксплуатации. Это результат также малоэффективной работы предприятия по изучению конъюнктуры рынка, испытаниям продукции в странах предполагаемой поставки, представления ее на престижных международных выставках и ярмарках.

Возрождение национальной системы эргономики Беларуси связано с решением следующих задач;

- повышение статуса, укрепления кадрового потенциала и воссоздание производственной базы Белорусского национального дизайн-центра;
- организация подготовки и переподготовки дипломированных эргономистов;
- организация выпуска специализированного журнала;
- нормативное обеспечение дизайн-эргономических работ по таким важным направлениям, как улучшение условий и безопасности трудовой деятельности человека, повышение эффективности производства, повышение потребительских качеств промышленной продукции и ее конкурентоспособности, создание системы дизайн-эргономического проектирования и производства промышленных изделий.

<http://edoc.bseu.by>

*Гончарова Т.А.
УО БГЭУ (Минск)*

РАСШИРЕНИЕ СПЕКТРА РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Современные тенденции развития рынка розничных банковских услуг обусловлены интенсивным развитием информационных технологий и повышением требований клиентов к качеству банковского обслуживания, что требует расширение спектра и модификацию предоставляемых услуг.

На данном этапе интенсивного развития розничного бизнеса белорусские банки предлагают частным клиентам более 100 видов услуг. За 2005 год общий объем средств физических лиц в республике увеличился на 43,8%.

Несмотря на доминирующие позиции по объемам и спектру оказываемых банковских услуг, количеству клиентов, качеству обслуживания, анализ розничного бизнеса банков выявил целый ряд проблем, для решения которых их деятельность должна вестись по следующим направлениям:

- внедрение новых и модификация существующих видов розничных услуг, нацеленных на приближение параметров розничного рынка по насыщению услугами к уровню развитых стран. В частности, перспективным является внедрение ипотечного кредитования, совершенствование процедуры и графиков начисления процентов по вкладам и кредитам;

• с целью упрощения процедуры выдачи кредита необходимо развивать и внедрять повсеместно обслуживание по принципу «одного окна»;

• для приближения банковских услуг к жителям сельской местности Национальным банком привлекать через РУП «Белпочта» от населения денежные средства в банковские вклады и производить безналичные расчеты;

• для повышения эффективности банковского сектора необходимы стандартизация и автоматизация процесса оказания розничных услуг, внедрение современных стратегий продаж.

Отечественный рынок обладает значительным потенциалом роста, для его реализации необходимо принятие мер, направленных на повышение качества обслуживания и приближение розничного бизнеса к уровню зарубежных стран.

Граков И.Г.

ОАО «Белвнешэкономбанк» (Минск)

ОПТИМИЗАЦИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ БАНКА

Внутренние рейтинги становятся все более важным элементом управления кредитными рисками банков. Особое внимание проблема построения системы внутренних рейтингов приобретает в связи с появлением новой версии Базельского соглашения, известного как Базель II. Одним из существенных нововведений данной версии соглашения явилась возможность банков использовать внешние или собственные оценки (внутренние рейтинги) кредитного риска с целью расчета достаточности капитала для покрытия кредитных рисков.

Соглашение Базель II предусматривает два подхода по оценке кредитных рисков – стандартный, основанный на внешних рейтингах, и метод, основанный на внутренних рейтингах. Стандартный подход Базеля II, основанный на внешних рейтингах рейтинговых агентств, в условиях функционирования белорусских банков принципиально мало отличается от подходов Базеля I.

Соглашение Базель II не регламентирует методологию построения системы внутренних рейтингов и ее архитектуру, оставляя за надзорным органом страны пребывания банка и за самим банком право самостоятельных решений, однако вводит ряд требований и ограничений к системе внутренних рейтингов. В частности Базель II требует, чтобы система внутренних рейтингов и генерируемые ею данные использовались не только для расчета достаточности капитала, но и в повседневной деятельности банка.

Построение системы внутренних рейтингов является сложной методологической и практической задачей. Еще более сложной задачей является организационное встраивание системы внутренних рейтингов в систему управления рисками банка.

Для разработки системы внутренних рейтингов необходим массив данных значительного объема за продолжительный период времени (минимум 3-5 лет) как по стандартным кредитам, так и по проблемным. И если у крупнейших белорусских банков размер кредитного портфеля может оказаться достаточным для накопления необходимой статистики, то для банков меньшего размера может оказаться целесообразной работа по взаимному обмену информацией по кредитным портфелям. Хотя, в принципе, по примеру развитых стран, такая работа может оказаться целесообразной и для крупных банков.

Необходимость работы по построению внутренних рейтингов возрастает и с учетом планируемого в ближайшее время создания кредитного бюро на базе Национального банка Республике Беларусь. Стандартный метод расчета кредитного риска Базеля II