

- по-прежнему, значительную долю в структуре инвестиций по источникам финансирования занимают средства бюджета (к примеру, в 2016 году более 50% инвестиций в основной капитал Гродненской области были профинансированы бюджетом), что обуславливает необходимость совершенствования бюджетного руководства и повышения эффективности стимулов, способствующих экономному использованию ресурсов [1, с.40];

- на развитие инвестиционных региональных рынков значительное негативное влияние оказывает растущее для белорусской экономики значение Минска. Почти 30% в ВВП составляет удельный вес столицы, сюда же притягивается значительная часть трудовых ресурсов республики. Минск обладает колоссальным производственным и инвестиционным потенциалом: в 2016 году в него направлено более 70% иностранных инвестиций [1, с.69];

- для регионов Республики Беларусь и страны в целом характерна узкая диверсификация производственной деятельности, что, с одной стороны, ограничивает выбор инвестора, а с другой, – в перспективе ставит под угрозу состоятельность той или иной территории в условиях жесткой конкуренции. Поэтому в условиях развития мировых технологий важно привлечение инвестиций в наукоемкие производства и сферу IT;

- инвестиционная активность в Беларуси обеспечивается лишь за счет реализации крупных долгосрочных проектов в отдельных регионах, в то время как большинство регионов характеризуется недостаточно активной инвестиционной деятельностью.

#### Литература

1. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск: [б. и], 2017. – 213 с.

©ПГУ

## РОЗНИЧНЫЕ УСЛУГИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

О.Л. ТРАЩЕНКО

НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ – И.А. ПОЗДНЯКОВА, КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ДОЦЕНТ

Коммерческие банки заинтересованы в постоянном совершенствовании обслуживания клиентов и создании новых банковских продуктов, которые будут наиболее полно соответствовать потребностям и интересам всех участников финансовых отношений. В статье рассматриваются пути улучшения качества услуг, предоставляемых коммерческими банками частным клиентам

Ключевые слова: банковский продукт, коммерческий банк, кредитоспособность

По мере развития банковской системы Республики Беларусь, повышаются требования клиентов к качеству финансовых услуг, что становится фактором дальнейшего развития и совершенствования деятельности коммерческих банков.

Особенности современного этапа развития розничных банковских услуг в Республике Беларусь заключаются в росте дистанционного банковского обслуживания, предложении комплексного пакета банковских продуктов, высокой клиентоориентированности и др. Одними из наиболее важных конкурентных преимуществ современного банка является внедрения инновационных банковских продуктов и предоставление широкого круга услуг, основанных на применении новейших разработок в сфере информационных технологий.

В работе предложена методика анализа услуг коммерческого банка для выявления ее конкурентных преимуществ и позиций относительно аналогичной услуги других коммерческих банков. Методика оценки конкурентоспособности банковских услуг с использованием количественных показателей предусматривает получение интегрального коэффициента конкурентоспособности банковских услуг, позволяет позиционировать услуги коммерческого банка на финансовом рынке и выработать стратегию по улучшению качества финансовых услуг. По результатам расчетов строится матрица конкурентоспособности, отображающая позиции банковских услуг различных банков.

Разработанный алгоритм формирования вариативного розничного банковского продукта позволяет участвовать клиенту в процессе формирования цены выбранной услуги за счет выбора значимых атрибутов продукта и их значений. Цена банковского продукта складывается из двух элементов: базовой процентной ставки и надбавок (скидок). Величина базовой процентной ставки формируется в результате сложения значений основных атрибутов (в зависимости от срока и суммы), а величина надбавок (скидок) — исходя из дополнительных атрибутов (например, возможность пролонгации, изменение суммы, досрочное закрытие счета и др.).

Предложенная методика определения лояльности клиентов коммерческого банка позволяет отразить степень их удовлетворенности розничными банковскими продуктами. В зависимости от сочета-

ния показателей удовлетворённости качеством обслуживания и продуктовой нагрузки клиенты делятся на типы (лояльные, довольные, вынужденные, нелояльные) для разработки мероприятий, направленных на повышение лояльности клиентов банка в целом.

Таким образом, в современных условиях одним из основных факторов эффективной работы коммерческих банков является конкурентоспособность предлагаемых банковских продуктов и услуг. А основными факторами конкурентоспособности выступают их качество и цена, уровень которых должен удовлетворять запросам потребителя.

©Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

**В.А. ФЕДЧЕНКО**

**НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ – И.И. ОЧКОЛЬДА, СТАРШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ**

Эффективность предприятий, организаций, отраслей и страны в целом в значительной степени зависят от инвестиций, необходимых для воспроизводства, технического перевооружения основного капитала и связанного с ним оборотного капитала. Потребность в инвестициях всегда велика, а имеющиеся в наличии инвестиционные ресурсы всегда ограничены. Поэтому на практике всегда стоит вопрос выбора наиболее эффективного варианта реализации инвестиций

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиции, основные средства, финансовое оздоровление, окупаемость

Под инвестиционной деятельностью понимаются действия инвестора по вложению инвестиций в производство продукции (работ, услуг) или их иному использованию для получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата [1].

Инвестиционная деятельность организации в значительной мере определяет масштабы и темпы ее финансового оздоровления и развития в дальнейшем, основной целью которого является обеспечить максимальную реализацию инвестиционного потенциала организации на основе использования совокупности различных приемов и методов, позволяющих наиболее эффективно осуществлять данную деятельность с целью обеспечения дальнейшего развития организации. Эффективность инвестиционной деятельности организации отражают: ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, инвестиционная привлекательность.

Эффективность инвестиционной деятельности организации зависит, прежде всего, от таких показателей, как – фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, фондорентабельность, показателей движения и технического состояния основных средств. На основе данных показателей вырабатываются стратегия и тактика развития по инвестиционной деятельности организации, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности инвестиционной деятельности, оцениваются результаты инвестиционной деятельности организации.

Большую роль при этом играет грамотное и эффективное управление инвестиционными проектами, направленное на финансовое оздоровление организации, так как именно инвестиционный потенциал и привлекательность организации является определяющими факторами ее финансового оздоровления и реализации инвестиционных программ и проектов в условиях повышенной неопределенности и нехватки финансовых ресурсов. Реализовать стратегический подход к управлению инвестиционной деятельностью в промышленных организациях можно лишь путем надлежащего сочетания обоснованных целевых установок, качественных управленческих решений по их воплощению, а также создания и эффективного функционирования надлежащей инфраструктурной управленческой среды.

### **Литература**

1. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.И. Алексеева, и др. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 672 с.

БТЭУ

## **КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ НА МАТЕРИАЛАХ СП ОАО «СПАРТАК»**

**К.А. ФОМИНА**

**НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ – А.В. ГАВРИКОВ, СТАРШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ.**

В статье рассматриваются вопросы экспортного потенциала и направления его повышения СП ОАО «Спартак». Это объясняется, как повышением качества изготавливаемой продукции, а так же и расширением экономических связей на внутренних и внешних рынках

Ключевые слова: экспорт, оборот, спрос, качество, конкурентоспособность