

**ВСЕУКРАИНСКАЯ НАУЧНО-
ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

Алматы, 2004
29 сентября - 1 октября

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ

**ТАВРИЧЕСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. В. И. Вернадского**

**ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
"ЛИГА МОЛОДЫХ ЭКОНОМИСТОВ"**

**ВСЕУКРАИНСКАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

***Актуальные проблемы и
перспективы развития
экономики Украины
(в контексте глобализации)***

29 сентября – 1 октября 2004 года

г. Алушта

Актуальные проблемы и перспективы развития экономики Украины
(в контексте глобализации) / Материалы Всеукраинской
научно-практической конференции.
Алушта, 29 сентября – 1 октября 2004 года. – Симферополь, 2004. – 140 с.

Комитет конференции:

Председатель:

Апатова Н.В., д.п.н., профессор

Члены комитета:

Воробьёв Ю.Н., д.э.н., профессор

Наливайченко С.П., д.э.н., профессор

Никитина М.Г., д.г.н., профессор

Новиков Ю.Н., д.э.н., профессор

Чепурко В.В., д.э.н., профессор

Ермоленко Г.Г., к.т.н., доцент

Солдатова С.А., ст. преподаватель

© Комитет конференции, 2004 г.

*Подписано в печать 23.09.04. 14,85 п.л. 15 уч.-изд. л.
Тираж 300 экз. Заказ № 312.*

*Отпечатано в информационно-издательском отделе ТНУ.
пр. Академика Вернадского, 4, г. Симферополь, 95007*

Венчурне фінансування (VENTURE financing) – виділення коштів на реалізацію науково-технічних проєктів у приватному бізнесі без яких -небудь гарантій на успіх.

Закордонний досвід господарювання свідчить, що в країнах з розвиненими ринковими відносинами венчурне фінансування відіграє активну роль у підвищенні науково-технічного рівня виробництва, створенні конкурсного середовища в сфері науки і, в остаточному підсумку, у задоволенні потреб основної маси населення.

В національній економіці існують тільки деякі форми діяльності, які наближуються за своїм характером до венчурних. До них відносять розробку та виробництво товарів та послуг для реалізації на світовому ринку, науково-технічну діяльність, пов'язану з створенням принципово нових продуктів та послуг.

Іншим напрямком становлення венчурного бізнесу в Україні є робота закордонних венчурних фондів.

Основні фактори, що обмежують розвиток венчурного фінансування бізнесу в нашій країні:

- економічна нестабільність у країні, дефіцит фінансових коштів, погроза інфляції;
- відсутність чіткої політики сприяння розвитку венчурного бізнесу з боку держави, відсутність економічної зацікавленості більшості суб'єктів, що господарюють, у реалізації принципово нових розробок, нововведень високого техніко-економічного рівня, нерозвиненість ринка цінних паперів;
- недостатня ефективність податкової політики, а саме високий рівень податку, що не враховує конкурентноздатність і новизну виробів;
- обмежена правова база, що регулює сферу дрібного бізнесу;
- високі відсотки за кредит;
- відсутність конкуренції на внутрішньому ринку науково-технічної продукції;
- недостатність кваліфікаційної підготовки бізнесменів, низький рівень просвітительської роботи з питань ринкової економіки.

УДК 336.71

Бритченко И.Г., доцент, к.э.н.

Донецкий государственный университет экономики и торговли им. М.Туган-Барановского

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Важнейшим аспектом теории регионального банковского рынковедения и практической деятельности коммерческих банков в регионе является создание и поддержание эффективной организационно-функциональной структуры коммерческих банков, основанной на оптимальном распределении структурных подразделений банка в конкретном регионе. Основной проблемой банковской системы Украины является ее нерациональная территориальная структура, проявляющаяся в недостаточном общем количестве коммерческих банков, их филиалов и отделений, а также доминировании системных банков в банковской системе Украины.

Большинство стран мира имеют четкую иерархию национальных финансовых центров. Финансовыми центрами оказываются крупные города, что предопределяется спецификой финансовой сферы как вида бизнеса, а также асимметрией информации между кредитором и заемщиком, требующей постоянного мониторинга клиента со стороны банка.

Удаленность от финансовых центров может иметь негативные последствия для региона в виде роста процентных ставок. В Украине данная зависимость прослеживается слабо, гораздо большее влияние имеет обеспеченность регионов кредитными ресурсами.

Масштабы кредитования регионов прямо пропорциональны валовому региональному продукту, но так как границы территориальных рынков достаточно размыты, на формирование финансовых центров будет оказывать влияние и территориальная близость к другим локальным рынкам. Эту зависимость процесса формирования финансовых центров от фактора близости к местам производства добавленной стоимости учитывает "индекс периферийности", методика расчета которого принята Европейским союзом.

Фактор центрального положения имеет большое, но не определяющее значение. Важную роль играет также то, где располагаются органы финансового управления предприятий страны. Отдельного рассмотрения заслуживает вопрос о влиянии такого важного клиента, как государственный и местные бюджеты. Перевод бюджетов всех уровней на казначейское исполнение резко сократил объем бюджетных ресурсов в банковской системе и привел к их более равномерному региональному распределению. Немаловажную роль оказывает наличие специального режима инвестиционной деятельности в отдельных регионах, что связано с определенными льготами в сфере обращения капитала предприятий.

Потребность в территориальной концентрации различна для различных видов операций банков. Предоставление базовых банковских услуг требует территориальной близости банка и клиента, поэтому можно ожидать сравнительно равномерное распределение объема предоставленных услуг по отношению к ВВП территории.

Таким образом, в условиях интенсификации банковской деятельности формирование региональной банковской инфраструктуры должно происходить в следующих направлениях:

1. Создание филиалов и территориально обособленных подразделений системных банков, что будет способствовать достижению всеохватываемости обеспечения собственными продуктами потенциальных

Всеукраинская научно-практическая конференция

**«Актуальные проблемы и перспективы развития экономики Украины
в контексте глобализации»**

г. Алушта, 29 сентября – 1 октября 2004 года

- клиентов в регионах.
2. Территориальное расширение действующей сети крупных и средних банков, что определяет преимущество в конкурентной борьбе за клиента, так как появляется возможность для более глубокого изучения региональных особенностей и потребностей клиентов, а также снижения расходов за счет перераспределения ресурсов в регионах.
 3. Создание местных банковских учреждений корпоративного типа на базе финансово-кредитных учреждений, а также новых банков в условиях роста доходов населения региона и распространения политики кредитования малого и среднего бизнеса.

Голуб В.Ф., аспирант

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ МЕРЕЖЕЮ БАНКУ

Процес управління сучасним банком включає різні модулі, організаційні, фінансові, маркетингові, технологічні в єдину систему. Серед модулів, що відіграють важливу роль у досягненні банком необхідного рівня прибутковості та зміцнення положення на ринку, є і канали доставки банківських продуктів.

Під каналами доставки слід розуміти не тільки традиційну мережу філій та агентів, але і нові форми відділень (включаючи Інтернет-кафе, пересувні відділення, міні відділення у магазинах чи вокзалах) та дистанційне обслуговування (банкомати, повністю автоматизовані кіоски, телефонію, систему «клієнт-банк», Інтернет-банк).

До того ж необхідно враховувати, що комунікація банку з клієнтом передбачає можливість простого виходу на купівлю банківського продукту. Наприклад, при проведенні розсилки поштою рекламних буклетів чи простих листівок, можна додати зразки та форми анкет, заяв, розрахунків, опис переваг конкретної послуги. Внаслідок цього пошта, телебачення, презентації банку для громадськості та його сайт перетворюється на канал доставки, при чому контакт з клієнтом може бути встановлений без відвідування філії або підключення до спеціалізованої мережі користувачів.

Однак не варто переоцінювати можливості таких каналів, оскільки вони лише доповнюють основну систему, а самі по собі вони не можуть ефективно функціонувати. Одна з головних причин полягає в тому, що банк має справу з клієнтом, який довіряє йому свої гроші. Наявність офісу, особисті стосунки є невід'ємною складовою налагодження тривалих та плідних стосунків між банком та клієнтами. Світова практика свідчить, що навіть у індустріально розвинутих країнах роль філій зростає.

Нова концепція розвитку каналів доставки передбачає інтегрований підхід, відповідно до якого банк чітко усвідомлює призначення, переваги та недоліки, необхідність здійснення витрат на розвиток і утримання каналів та здатний оцінювати ефективність їх використання. Без цього неможливо досягнути запланованого успіху.

- Складовим інтегрованої системи управління каналами доставки банківських послуг є:
- побудова філії як ядра всієї системи, переоснащення її новим обладнанням, перегляд функцій працівників, максимальна централізація допоміжних функцій, автоматизація простих операцій, розвиток ролі фінансового радника;
 - створення єдиної системи інформаційної підтримки, включаючи базу даних про клієнтів, продукти, транзакції, можливості автоматизації аналізу ефективності окремих каналів та клієнтів, підготовки звітів тощо;
 - надання клієнтам вільного вибору каналів доставки для придбання продуктів, поєднання інформаційних каналів та каналів продажу та обслуговування;
 - чітка координація розвитку всіх каналів з врахуванням потреб та поведінки цільової клієнтури банку, пріоритети в інвестиціях, послідовність у реалізації програм, використання одних каналів доставки для розвитку інших.

Успішна реалізація такого підходу дозволяє досягти значної економії ресурсів завдяки спрямованим зусиллям, змінити позицію банку на ринку та створити його неповторний позитивний імідж.

Інтегрована система каналів доставки передбачає виділення, розподіл та контроль використання інвестиційних, людських, маркетингових, політичних, технологічних ресурсів. Підтримка розвитку каналів дистрибуції полягає у формуванні контролю бюджету (плануванні), дотриманні вимог окупності (встановлення цільового значення, строків та контроль досягненням), організації взаємодії (між підрозділами, різними каналами доставки), мотивації персоналу (спрямованість його на продуктивну працю заради досягнення стратегічних і тактичних цілей банку), проектний менеджмент (підхід до каналу, як інвестиційного проекту банку).

Управління мережею збуту передбачає створення відповідної організаційної структури. Банки визначають підрозділи та осіб, їхні повноваження, та відповідальність. В практиці філій банків використовують декілька моделей: регіональна (побудова за регіонами), клієнтська (філії створюються під клієнтуру), інтегрована (мережа філій інтегрована в загальну систему каналів доставки конкретного бізнесу). Інтегрована модель полягає у гармонізації розвитку всіх каналів задля підвищення прибутковості банківської діяльності та уникнення конфлікту між ними, коли один із них забирає клієнтуру від інших, або навпаки, стає збитковим в наслідок розвитку нових каналів.