

5. Петрович Й.М., Семенів О.М., Буняк С.О. Концептуально-методичні підходи до формування моделі прискореного інноваційного процесу на підприємствах України // Вісник НУ "Львівська політехніка", 2003. – № 484. – С. 3-11.
6. Сидорова А., Анісімова Г. Напрями інноваційного розвитку в промисловості України // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 19-26.
7. Оdotюк І.В. Інвестиційний фактор інноваційних зрушень у наукомісткому виробництві промисловості України // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 1. – С. 29-49.
8. Кузьмін О.Є., Горбань Н.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) : навч. посіб. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2004. – 188 с.
9. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К. : Видавництво "Консультант", 2008.
11. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.gks.ru>.
12. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.stat.gov.pl>
13. Ухачевич Я.П. Класифікація факторів забезпечення конкурентоспроможності продукції // Вісник ДУ "Львівська політехніка" : Проблеми економіки та управління. – Львів : Вид-во ДУ "Львівська політехніка", 1998. – № 345. – С. 205–211.
14. Коршунов В.І. та ін. Маркетинг та питання управління конкурентоспроможністю і матеріаломісткістю продукції : монографія / В.І. Коршунов, В.І. Савченко, І.Ю. Пасічник та ін. / за ред. В.І. Коршунова. – Х. : Основа, 1999. – 188 с. – Рос. мова.
15. Кузьмін О.Є., Горбаль Н.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) : навч. посіб. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2004. – 188 с.
16. Должанський, І. З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 384 с.
17. Хома І.Б. та ін. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / І.Б. Хома, Н.І. Андрушко, К.М. Слюсарчик. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2009. – 344 с.
18. Юданов А.Ю. Конкуренція: теорія и практика : навч.-практ. посіб. – 2-е изд. [испр. и доп.]. – М. : Ассоциация авторов и издателей "Тандем", изд-во "ГНОМ-ПРЕСС", 1998. – 383 с.
19. Менеджмент та маркетинг інновацій : монографія / за заг. ред. д-р екон. наук професора Ілляшенка. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2004. – 6161 с.
20. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посіб. – К. : Вид. центр "Академія", 2005. – 400 с.

УДК 336.71 *Ст. викл. О.С. Червінська, канд. екон. наук; студ. А.В. Мазур; студ. Л.З. Червінська – НУ "Львівська політехніка"*

ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ В УМОВАХ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Обґрунтовано можливі напрямки активізації та стабілізації депозитної політики банку як складника формування ресурсів комерційних банків. Досліджено сучасні тенденції у сфері кредитної політики зі застосуванням іноземного досвіду.

Ключові слова: депозитний вклад, кредит, обслуговування клієнтів, ресурсна база банку.

*Senior lecturer O.S. Chervinska; stud. A.V. Mazur;
stud. L.Z. Chervinska – NU "L'vivs'ka Politekhnik"*

Problems of bank service of customers in the conditions of stabilizing of financial crisis

Grounded possible directions of activation and stabilizing of deposit policy of bank, as a constituent of forming of resources of commercial banks. Investigational modern tendencies are in the field of credit policy with the use of foreign experience.

Keywords: deposit, credit, service of customers, resource base of bank.

Постановка проблеми і її зв'язок з важливими науковими завданнями. В Україні особливого значення набуває збільшення ресурсної бази банку, що потребує кардинально якісних перетворень у банківській сфері, а відповідно, – удосконалення депозитної політики комерційними банками. Особливої актуальності набувають ці питання в умовах сучасної фінансової кризи. Першочерговими завданнями політики банку на цьому етапі є повернення до них довіри клієнтів з метою формування достатньої ресурсної бази і виконання зобов'язань перед вкладниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій за темою. Проблематиці депозитної діяльності банків присвячені праці багатьох вчених, зокрема і: О.Д. Василика, А.С. Гальчинського, О.В. Дзюблюка, О.Д. Заруби, Б.С. Івасіва, Т.Т. Ковальчука, І.О. Лютого, А.М. Мороза, О.І. Пилипченка, К.Є. Раєвського, М.І. Савлука, М.І. Сивульського та ін.

Значні розроблення у вивченні депозитів у складі ресурсної бази сучасних банківських інститутів, а також методів обслуговування клієнтів комерційними банками здійснили такі зарубіжні економісти як Г. Айленбергер, Ж. Вігуру, І. Гаумерта, У. Гюде, Р. Еллер, Д. Мак Нотон, Ж. Матука, П. Роуза, Д. Сінкі, Т.У. Коха та ін. Серед російських вчених досліджували цю тематику Є.Є. Жукова, В.І. Колесникова, Л.П. Кроливецька, Г.С. Панова, Є.Б. Ширінська та ін.

Виклад основного матеріалу. В основу діяльності комерційного банку покладено надання певного спектру банківських послуг, реалізація яких неможлива без достатньої ресурсної бази. Ресурси комерційного банку – це сукупність власних, залучених і цільових фінансових коштів банку, що перебувають у безпосередньому розпорядженні та використовуються на його розсуд для здійснення банківської діяльності. Управління фінансовими ресурсами комерційного банку – це складний і багатогранний процес, сутність якого полягає в пошуку та реалізації на практиці найефективніших рішень щодо формування, розподілу й використання фінансових ресурсів [1]. Від зростання ресурсного потенціалу банків значно залежать сприятливий інвестиційний клімат у країні, інтеграція банківської системи у світове співтовариство. Зміцнення ресурсного потенціалу комерційних банків є однією з передумов покращення інвестиційної активності та виходу економіки з кризи [2]. Саме тому головною метою комерційного банку є збільшення його ресурсного потенціалу, а першочерговим завданням регіональної політики банку є збільшення бази клієнтів, поліпшення якості та розширення спектра банківських продуктів.

Поняття "банківські ресурси" можна визначати за двома підходами: у вузькому розумінні банківські ресурси – це акумульовані банком вільні грошові кошти економічних суб'єктів на умовах виникнення зобов'язань власності чи боргу для подальшого розміщення на ринку з метою отримання прибутку; у широкому розумінні поняття "ресурс" трактують не лише як "засоби" і "запаси", а й як "можливості" (у це поняття долучено реальні можливості банку не лише акумулювати грошові кошти в зобов'язання боргу чи власності, а й здатність отримувати прибуток від запровадження банківських послуг; розмір прибутку має бути достатнім для створення резервів, зростання банку і виплати дивідендів) [2].

З метою стабілізації ситуації на депозитному ринку та нейтралізації впливу зовнішньої фінансової кризи на фінансову систему Національний Банк України ухвалив дві постанови "Про додаткові заходи щодо діяльності банків" від 11.10.2008 р. №319 [3] та "Про окремі питання діяльності банків" від 04.12.2008 р. №413 [4].

Основною функцією комерційних банків, як підтверджує досвід країн з розвинутою ринковою системою, є сприяння мобілізації заощаджень фізичних осіб та суб'єктів підприємницької діяльності з метою скерування їх у напрямку найефективнішого використання. Зважаючи на сучасний стан банківської системи України, зумовлений світовою економічною кризою, ринок банківських депозитів зазнав істотних змін. Так, за даними Асоціації українських банків [5], станом на 01.01.2009 р. об'єм ринку депозитів фізичних осіб становив 202702,243 млн грн, з них 36089,490 млн грн – це кошти до запитання, що становить 17,8 % від загальної суми депозитів фізичних осіб; а 166612,753 млн грн – термінові депозити, що відповідно становить 82,2 %. Станом на 01.03.2009 р. загальна сума депозитів фізичних осіб комерційних банків дорівнює 182568,502 млн грн, зокрема кошти до запитання становлять 33637,205 млн грн (18,42 % від загальної суми депозитів фізичних осіб); а термінові депозити становлять 148931,297 млн грн (81,58 % відповідно). Таким чином за два місяці об'єм депозитів фізичних осіб зменшився на суму близько 20 млрд грн, що свідчить про зменшення довіри вкладників до банківської системи. Що ж стосується ринку депозитів юридичних осіб, то станом на 01.01.2009 р. загальна їх сума становила 222848,508 млн грн, з них 77400,909 млн грн – це кошти до запитання, що становить 34,73 % від загальної суми депозитів юридичних осіб; а 145447,599 – термінові депозити, що відповідно становить 65,27 %. Станом на 01.03.2009 р. загальна сума депозитів юридичних осіб комерційних банків дорівнює 195706,570 млн грн, зокрема кошти до запитання становлять 70865,938 млн грн (36,21 % від загальної суми депозитів юридичних осіб); а термінові депозити становлять 124840,632 млн грн (63,79 % відповідно). На ринку депозитів юридичних осіб також простежується тенденція до зменшення їх суми на 27 млрд грн. Така тенденція свідчить про значний відтік ресурсів з комерційних банків, що ставить під загрозу ефективне здійснення ними депозитної та кредитної політики, і обслуговування клієнтів загалом.

На сьогодні для успішного функціонування та розширення діяльності банківської установи недостатньо залучати кошти за нижчою ціною, а розміщувати за вищою, для цього потрібно створювати ефективну систему менеджменту банку. Тому для підтримки своєї конкурентоспроможності банки вимушені пропонувати своїм клієнтам дедалі нові послуги, застосовувати різноманітні фінансові інструменти та розширювати свою діяльність [6, с.18].

Одним із підходів до формування депозитної бази, з погляду іноземної практики (США, Чехія та ін.), є поділ клієнтів на групи. Це сприяє підвищенню прибутковості банківського бізнесу, зокрема шляхом пропозиції клієнтам таких послуг, які з найбільшою ймовірністю будуть ними спожиті, з урахуванням їхніх схильностей, потреб і ставлення до конкретного фінансо-

вого інституту. З урахуванням успішного досвіду деяких закордонних банків, під час сегментації клієнтської бази варто спиратися на потреби і поведінку споживачів [7, с. 32].

Депозитна політика комерційного банку є складником банківського менеджменту як комплекс заходів з формування депозитного портфеля, а також різноманітні форми та методи щодо реалізації конкурентних позицій на ринку депозитних послуг з метою забезпечення потрібних обсягів депозитних ресурсів [8]. Банківський менеджмент у сфері управління зобов'язаннями банку ставить за мету залучення потрібного обсягу коштів з мінімальними затратами для фінансування кредитних, депозитних та інших операцій, які здійснює банк. Отже, у процесі формування фондів менеджмент має враховувати основні параметри управління, такі як вартість залучених коштів та їх обсяг. Банківські установи для забезпечення потрібної структури, обсягів та рівня витрат за депозитними зобов'язаннями формують відповідну систему менеджменту, що ґрунтується на різних методах залучення коштів, які загалом зводяться до двох груп – цінові та нецінові методи управління залученими коштами [9, с. 57-58].

Сутність цінових методів полягає у використанні відсоткової ставки за депозитами як головного важеля в конкурентній боротьбі за вільні грошові кошти фізичних і юридичних осіб. Підвищення пропонованої банком ставки дає змогу залучити додаткові ресурси. І, навпаки, банк, перенасичений ресурсами, але обмежений небагатьма прибутковими напрямками їх розміщення, зберігає або навіть зменшує депозитні ставки.

Різнноманітні способи заохочення клієнтів, які безпосередньо не пов'язані зі зміною рівня депозитних ставок, належать до нецінових методів управління залученими коштами банку. До таких способів відносять: поліпшений рівень обслуговування; розширення спектра пропонованих банком рахунків та послуг; комплексне обслуговування; додаткові види безкоштовних послуг; розташування філій у місцях, максимально наближених до клієнтів; рекламу та надання додаткових інформаційно-комунікаційних послуг тощо. Саме тому слід приділити увагу неціновим методам управління, до яких можна віднести такі як: проведення лотереї серед клієнтів, безкоштовне розсилання виписок з рахунків, розташування банкоматів у громадських місцях, виконання безготівкових розрахунків за допомогою пластикових карток, надсилання клієнтам привітань та подарунків до свят від імені керівництва банку тощо.

В основу нецінових методів управління зазвичай покладено маркетингові дослідження, які здійснюються з метою вивчення потреб потенційних клієнтів, сектора ринку, який обслуговується банком, розроблення та запровадження нових фінансових інструментів та операцій, що пропонуються клієнтам. Треба зазначити, що кількість та різноманіття таких прийомів є необмеженою і залежить від категорії клієнтів банківської установи та рівня довіри до неї, що нині відіграє ключову роль. У практиці роботи українських банків перевагу надають ціновим методам управління. Нецінові методи управління ще не досить популярні у вітчизняній банківській практиці, але загострення конкурентної боротьби та зниження загального рівня дохідності спонукає банки до пошуків нових прийомів заохочення клієнтів [9, с. 59].

Ефективним методом додаткового залучення комерційними банками коштів на депозити може стати застосування комплексного обслуговування клієнтури. Постійне розширення діапазону послуг, зниження їх вартості, покращення якості кредитно-розрахункового та касового обслуговування, надання різноманітних консультацій сприятимуть збільшенню обсягів кредитних ресурсів банку, забезпечуючи йому належний рівень прибутковості під час здійснення активних операцій [10, с. 44].

Важливим напрямом для банківського сектора є також удосконалення кредитної політики комерційних банків. Зауважимо, що за достатньої ресурсної бази банк, реалізуючи свою кредитну політику, має досить високий ризик неповернення кредиту. Однією з причин існування цього ризику є те, що приватні особи або корпоративні клієнти, беручи кредит у банку для створення власного бізнесу або розвитку вже наявного, заставляють активи, що знаходяться на балансі підприємства. Проте основні засоби переважно зношуються ще до закінчення терміну сплати кредиту. Тобто, у разі непогашення кредиту вчасно комерційні банки мають змогу отримати заставлене підприємством майно, яке вже не має колишньої цінності. Для того, щоб уникнути ризику, доцільно було б застосувати досвід іноземних країн з приводу удосконалення кредитної політики, що полягає в наступному: при оформленні кредиту як "позики", банки одночасно стають співвласниками підприємства. Як оплату кредиту, наданого підприємству, банк отримує зумовлену заздалегідь частку прибутку від його діяльності. В європейських фінансових установах така форма кредитування існує давно і успішно розвивається. Вона має назву – кредитування за LBO-механізмом (від англ. Leveraged buy-out – викуп через фінансовий важіль), тобто механізмом отримання контролю над активами певної компанії за рахунок використання позичених коштів [11, с. 152-153].

Висновки. Таким чином, як засвідчує аналіз, наведений вище механізм кредитування успішно функціонує в країнах Європи та активно запроваджується в країнах Близького Сходу. Його застосування є досить ефективним і могло б принести відчутні результати у разі запровадження комерційними банками України, оскільки при цьому забезпеченням виступають не активи виробництва, а його акції. З одного боку, цей механізм є досить ризиковим для банку, оскільки можуть виникнути проблеми з оцінкою об'єкта, з іншого – цей об'єкт уже є реальним і дає прибуток. Такий механізм цілковито змінює структуру корпоративного управління, розуміння ролі банків і фінансових відносин.

Література

1. Федосік І.М. Управління ресурсним потенціалом банку : дис. канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Українська академія банківської справи. – Х., 2003. – 186 арк.
2. Довгань Ж.М. Ресурси комерційного банку: формування та управління : дис. канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Тернопільська академія народного господарства. – Т., 1999. – 204 л.
3. Постанова Національного Банку України "Про додаткові заходи щодо діяльності банків" від 11.10.2008 р. № 319 // Податки та бухгалтерський облік від 20.10.2008-2008 рр. – № 84. – С. 10-11.
4. Постанова Національного Банку України "Про окремі питання діяльності банків" від 04.12.2008 р. № 413 // Бізнес-Бухгалтерія-Право. Податки. Консультації від 15.12.2008-2008 р. – № 50. – С. 16-17.

5. **Офіційний сайт** Асоціації українських банків. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.aub.com.ua/>
6. **Дмитрієва Е.А.** Депозитные операции в системе услуг коммерческого банка: проблемы их эффективности // Банківська справа. – 2005. – № 2 – С. 18-23.
7. **Кириленко В.** Аналіз депозитної бази банку / В. Кириленко // Банківська справа. – 2007. – № 5 – С. 31-38.
8. **Дмитрієва О.А.** Депозитна політика комерційного банку в умовах стабілізації грошово-кредитного ринку України : дис. канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2004. – 189 арк.
9. **Примостка Л.О.** Фінансовий менеджмент банку : навч. посіб. – К. : Вид-во КНЕУ, 1999. – 280 арк., С. 57-59.
10. **Олійник Д.** Ресурсна база українських комерційних банків як джерело ліквідності // Банківська справа. – 2000. – № 2 – С. 42-44.
11. **Станков О.С.** Особливості діяльності арабських фінансових інституцій на світових ринках / О.С. Станков // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 151-155.

УДК 339.166.5

*Доц. Б.М. Шевчик, канд. екон. наук – Львівська КА;
студ. О.О. Мозгаль – НУ "Львівська політехніка"*

СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЛІБЕРАЛІЗМ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто причинно-наслідкові зв'язки між ідеологією лібералізму та явищем глобалізації. З'ясовано генезис ідеї глобалізації в інтелектуальній традиції лібералізму. Обґрунтовано можливість глобалізації як планетарного проекту неоліберальної політики.

Ключові слова: ліберальна ідеологія, утилітарна філософія, глобалізація, відкрите суспільство, усталена ліберальна демократія, преліберальна демократія, постліберальна демократія, асиміляційний лібералізм, "Імперія".

*Assoc. prof. B.M. Shevchuk – L'viv commercial academy;
stud. O.O. Mozgal' – NU "L'vivs'ka Politekhnik"*

Contemporary economic liberalism in context of world economy globalization

Cause-and-effect relation between liberalism ideology and globalization phenomena are covered. Genesis of globalization idea in intellectual traditions of liberalism is revealed, globalization is considered as planetary project of neo-liberalism policy.

Keywords: liberalism ideology, utilitarian philosophy, globalization, open society, sustained liberal democracy, pre-liberal democracy, neo-liberal democracy, assimilation liberalism, "Empire".

Вступ. Теорія лібералізму – це осмислення та досягнення ідеї свободи та подача її як системи знань, що покликана слугувати інформаційною основою структуризації, переструктуризації та еволюції соціально-економічних систем. Історично теорія лібералізму сформувалася внаслідок зростання запиту з боку тієї прогресуючої частини соціуму, чий спосіб життя і стан добробуту був наслідком соціальної емансипації та вимагав подолання перепон наявних традицій соціально-економічної взаємодії. Тому теорія лібералізму розвивається в умовах капіталістичної дійсності, слугуючи для цієї реальності інформаційною основою відтворення взірця. Проте теорія лібералізму не була догматичним ученням. Визначивши свої базові критерії, вона аналізувала та синте-