

закупівельних цін, скорочення витрат, краща якість пропонуємих товарів, кращий сервіс (у тому числі самообслуговування, дисконтні карти, продаж товарів на виплату). Зниження питомих витрат досягається за рахунок декількох чинників: наявність знижок у результаті закупівлі товарів великими партіями; зниження питомих транспортних витрат; більш раціональна організація торговельних і технологічних процесів у результаті координації взаємодії; зниження питомих витрат на стимулювання збуту.

Для мережної організації торгівлі характерні загальний управляючий центр, єдина корпоративна стратегія (у тому числі єдине управління брендами, єдина маркетингова стратегія), загальне логістичне управління (постачанням товарів і матеріалів, єдине управління переміщенням товарів, запасами та іншими ресурсами), централізація релевантної інформації (у тому числі обробка замовлень, складання графіків постачань), можливість одночасного обслуговування різних сегментів ринку. Це створює конкурентні переваги торговельної мережі (економія на масштабі, об'єднання власності і перехід на єдину акцію, можливість регулярного надання знижок, об'єднання різних видів торгівлі, перевага в дистрибуції, у швидкості виходу на нові ринки, в розподілі ризику, в об'єднанні ресурсів для забезпечення ринкових змін).

Отже, мережі здатні забезпечувати високу якість і краще обслуговування, регулярні й тісні зв'язки з покупцями. Торгівля в мережі невід'ємна від надання послуг. Це допомога продавця, гарантія надійності товару, безкоштовна установка техніки, що купується, знижки, кафе, кредит, дисконтна карта тощо. Зменшується ефективність суто цінової гри, зростає значущість якості послуг і наявності нових продуктів, професіоналізму співробітників. За умови правильної організації мережі виникає тенденція до зниження обсягу капіталу, необхідного для підтримки постійного зростання обсягу продажів.

С.В. Карманов, канд. юр. наук, доц. (ХДУХТ, Харків)

ФІНАНСОВИЙ РИНОК ТА ФІНАНСОВІ ПОСЕРЕДНИКИ В УМОВАХ КРИЗИ

Сьогодні основні фінансові посередники працюють в умовах зниження доходів і відтоку клієнтів. Частково це пов'язано з дефіцитом ліквідності у самих клієнтів, а частково – із втратою інвесторами довіри до фінансових посередників. Крім того, як ніколи актуальною стає проблема відсутності внутрішніх довгострокових інвесторів, що могли б підтримати фінансовий ринок у період спаду. У таких умовах збереження поточної рентабельності для багатьох учасників фінансового ринку стає нездійсненною задачею.

Розробка стратегії розвитку, що враховує особливості кризового періоду й адаптування у залежності від зміни ситуації, є необхідною умовою для збереження діяльності та використання нових ринкових можливостей, а відповідно і для одержання підтримки основних акціонерів і інвесторів.

Усі грошові потоки, незалежно від джерела походження, обов'язково проходять через фінансовий ринок за допомогою фінансових посередників. Як відомо, держава для покриття дефіциту бюджету пропонує купити свої цінні папери особам і ці операції проводяться на фінансовому ринку через фінансових посередників. Якщо особі необхідно залучити додатковий капітал, вона через фінансовий ринок звертається до фінансового посередника який має тимчасово вільні кошти.

Фінансовий посередник – організація, що діє на фінансовому ринку та зв'яже зацікавлених осіб на фінансовому ринку. Основні учасники ринку: власники вільних фінансових ресурсів; спеціалізовані посередники (банки та інші фінансові інститути); позичальники (юридичні і фізичні особи та держава). Кон'юнктура грошового ринку, ринку капіталу і фондового ринку знаходяться під впливом попиту на гроші, обсягу грошової маси, інвестицій і заощаджень, спекулятивних мотивів. Наявність транзакційних витрат частково пояснює, чому фінансові посередники і непряме фінансування грають таку важливу роль на фінансових ринках. Асиметрична інформація, що виникає при недостатності знань однієї сторони про свого контрагента – важливий аспект фінансових ринків. Проблеми помилкового вибору виникає до того, як здійснюється угода: потенційні позичальники з високим кредитним ризиком найбільше активно шукають можливості одержання позики.

Ризик несумлінної поведінки виникає після укладання угоди: кредитор несе ризик, що позичальник почне займатися діяльністю, небажаною з погляду кредитора. Рішення цих проблем складається з надання інформації, державному регулюванню, збільшення інформаційної прозорості фінансових ринків, у необхідності надання забезпечення при укладанні угоди, а також у проведенні моніторингу та введення обмежень на можливі види діяльності.

Фінансова криза може нанести великі збитки фінансовим ринкам. Причиною цього служить загострення проблем помилкового вибору і ризику несумлінної поведінки, через що фінансові ринки не в змозі здійснювати перерахування коштів особам з ефективними інвестиційними можливостями. Це веде до різкого спаду економічної активності. Можна виділити п'ять основних факторів, що ведуть до фінансової кризи: ріст процентних ставок; падіння цін на фондовому ринку (що означає, скорочення власного капіталу особи); різке і несподіване зниження рівня цін, що підвищує зобов'язання особи в реальному вираженні (тому що довгострокові виплати фіксовані угодою в номінальному вираженні); ризик невизначеності, зв'язаний з банкрутством якої-небудь великої фінансової чи нефінансової установи; з економічним спадом чи крахом фондового ринку; банківська паніка, при якій багато банків припиняє своє існування.

Ефективні сегменти фінансового ринку абсолютно необхідні для забезпечення мобілізації вільного капіталу і підтримки економічного росту країни. При наявності тільки власних накопичень суб'єкти ринку могли б інвестувати не більше, чим накопичено, тому їхня інвестиційна активність була б обмеженою. Якщо ж розмір намічених інвестицій перевищує суму поточних накопичень, суб'єкти ринку просто змушені відкладати їхнє здійснення до накопичення необхідних коштів. Через відсутність фінансування суб'єктам ринку, що не володіють достатнім капіталом, довелося б відкласти чи відмовитися від багатьох перспективних інвестицій чи фінансувалися б не найкращі проекти, тобто капітал використовувався б не оптимальним образом. Суб'єктам ринку, що не мають у своєму розпорядженні привабливих варіантів інвестування коштів, нічого б не залишалось, крім як акумулювати кошти. З іншого боку, перспективні інвестиційні проекти не реалізовувалися б через відсутність коштів у осіб, що мають інвестиційні альтернативи.

У сучасних умовах фінансовий ринок – невід'ємна частина будь-якої ринкової економіки, з'єднуючий механізм між основними учасниками ринкового господарства – державою, юридичними та фізичними особами.

О.А. Кулініч, канд. екон. наук, доц. (ХДУХТ, Харків)

ОСНОВНІ РІЗНОВИДИ СУЧАСНОГО БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В УКРАЇНІ

Поява і розвиток в сучасних умовах Інтернет-комерції стала результатом пропозиції відносно нових банківських продуктів, таких як: обслуговування платежів Інтернет-магазину, електронна сертифікація, "мобільний банкінг" (використання мобільного зв'язку та SMS-повідомлень), віртуальні платіжні картки та інші, що стали результатом розвитку Всесвітньої мережі.

Розвиток віддалених банківських послуг надає клієнтам банку можливість оперування коштами без безпосереднього контакту з банківськими службовцями. До основних різновидів сучасного банківського обслуговування в Україні відносять – телефонний банкінг, відео-банкінг, РС-банкінг, Інтернет-банкінг.

Банк, впроваджуючи ту чи іншу модель електронного обслуговування, повинен врахувати можливості та побажання клієнтів, а також особливості їх операцій. На жаль, сьогодні багато потенційних клієнтів не розуміють, що дасть їм те чи інше банківське нововведення, а тому виникає необхідність розробки пакетів послуг. Таблиця відображає переваги та недоліки для клієнтів (адже послуга завжди спрямовується саме на споживача).

Вітчизняні банки вже мають достатній досвід роботи з системами "Клієнт-банк" та телебанкінгу. Одним з напрямків удосконалювання банківських послуг в Україні є розвиток Інтернет-банкінгу.

Цей різновид банкінгу є найбільш прогресивним, зручним та перспективним. Клієнту немає необхідності придбавати чи встановлювати спеціальне програмне забезпечення. Достатньо отримати в банку ім'я та пароль для входу в систему та дискету з ключем для електронного підпису своїх розпоряджень банку. Саме тут і з'являються великі можливості для банку в наданні послуг, а для клієнта – в максимально зручному шляху отримання цих послуг.

Зазначимо, що окрім послуг з управління рахунком Інтернет надає змогу отримувати високоякісну аналітичну інформацію у вигляді графіків, курсів, звітів, новин. Набір такої інформації клієнт з легкістю може підбирати для себе самостійно. Для тих, хто не має часу або бажання власноруч заходити на сайт банку і шукати потрібну інформацію, банк може надавати послугу e-mail розсилки. Тобто відсилати клієнту електронною поштою всю необхідну інформацію. Крім того банк може спростити процедуру подання різних документів до банку шляхом прикріплення до сайту бланків всіляких заявок, доручень, договорів у текстовому форматі.

Таблиця – Переваги та недоліки використання різних видів банкінгу

Вид	Перевага	Недолік
Телебанкінг	Досить висока мобільність, достатня швидкість, невеликі витрати	Малі можливості, незручність, відсутня можливість передачі документів до банку
РС-banking ("Клієнт-банк")	Високий рівень захисту, існує можливість обміну документами	Висока вартість, необхідність встановлення програмного забезпечення, низький рівень мобільності.
Відеобанкінг	Зручність у "живому" спілкуванні, поєднання всіх переваг електронного банкінгу	Занадто високі витрати на виготовлення та впровадження, невисока конфіденційність
Інтернет-банкінг	Висока мобільність, невеликі затрати, зручність, можливість обміну документами, широкі інформаційні можливості, універсальність	Недостатня захищеність від несанкціонованого втручання, необхідність мати комп'ютер та телефонну лінію одночасно.

Інтернет-банкінг вдало виконує функцію консалтінгу, оскільки дозволяє у зручній формі спілкуватися. Для більш активних клієнтів банк може впровадити систему, яка дозволяє брати участь у валютних торгах,