

агрегувати рівні масштабності та якості розвитку з урахуванням їхніх вагомостей. Необхідність визначення вагомостей вказаних рівнів розвитку пояснюється економічною доцільністю, адже для кожного підприємства існує різна пріоритетність стосовно масштабності та якості розвитку. Якщо, наприклад, підприємство працює на повну потужність і збільшувати масштаби виробництва немає потреби, то у таких умовах акцентується увага на якість виробництва, його бездефектність та систематичність, що зумовлюватиме пріоритетність рівня якості розвитку. Можлива протилежна ситуація, коли підприємство виготовляє якісну конкурентоспроможну продукцію, працює ритмічно, але попит на продукцію значно перевищує існуючу пропозицію. У такій ситуації для підприємства пріоритетним є масштабність розвитку. Вагомості рівнів розвитку визначаються експертним способом фахівцями, менеджерами, власниками тощо. Дослідження інтегрального рівня розвитку підприємства у динаміці дає змогу побудувати траєкторію ретроспективного розвитку та спрогнозувати напрям і рівень перспективного розвитку.

Вищенаведений підхід до полікритеріальної діагностики економічного розвитку промислових підприємств дає змогу параметрично оцінити зміст, напрями та обсяги перетворень на підприємствах; формує підґрунтя для прийняття стратегічних та тактичних рішень щодо забезпечення розвитку; дає змогу ідентифікувати тип розвитку (інтенсивний чи екстенсивний) та оцінити чинники формування організаційних змін; репрезентує наочно траєкторію розвитку, яка навіть при позитивних змінах діагностичних часткових показників у динаміці може мати низхідну траєкторію.

ПІДВИЩЕННЯ КОМПЛЕКСНОСТІ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

В.І. Захарченко, д.е.н., професор

І.Б. Ясенова, к.е.н.

Одеський національний політехнічний університет

Для сучасного розвитку та становлення ринкової економіки необхідна відповідна інфраструктура, тобто система взаємопов'язаних спеціалізованих організацій, що обслуговують товарно-грошовий оборот, потік послуг, цінних паперів і робочої сили. Ядром кредитної інфраструктури є банківська система – форма організації функціонування в країні спеціалізованих кредитних установ, що склалася та історично закріплена відповідним законодавством.

В свою чергу ядром самої банківської системи є її найбільші банки (табл. 1).

Таблиця 1 – Активи найбільших комерційних банків України (станом на 01.01.2014 р., млн. грн)

Банки з активами понад 20 млрд.грн			
ПРИВАТБАНК	145 118,5	16 747,0	128 371,5
УКРЕКСІМБАНК	75 103,4	17 729,0	57 374,4
ОЩАДБАНК	73 968,5	17 647,0	56 321,5
РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	51 347,4	6471,9	44 875,5
УКРСОЦБАНК	40 206,9	6607,8	33 599,2
ПРОМІНВЕСТБАНК	38 160,9	5081,9	33 079,0
ВТБ БАНК	37 067,2	4056,7	33 010,6
ПУМБ	34 866,1	4029,9	30 836,1
УКРСИББАНК	32 868,2	1258,9	31 609,3
АЛЬФА-БАНК	27 964,6	4075,1	23 889,5
НАДРА	26 739,2	4028,9	22 710,3
ДЕЛЬТА БАНК	23 216,4	1449,5	21 766,9
ОТП БАНК	22 784,7	3427,0	19 357,7
ФІНАНСИ та КРЕДИТ	22006,6	1778,8	20 227,8

Складено на основі ТОП-100. Рейтинг кращих компаній України. – К.: Економіка, 2012. – №2 – С. 68

Основною вигодою кредитної організації від здійснення комплексного банківського обслуговування є максимізація доходів. Ризики банківського обслуговування фізичних осіб, з якими стикається кредитна організація, відповідають стандартним банківським ризикам, проте мають особливість, яка полягає в їх одночасній реалізації відразу по декількох напрямках.

З точки зору можливостей здійснення комплексного банківського обслуговування фізичних осіб можуть бути виділені два ключових критерію, за якими може бути сегментована клієнтська база кредитної організації, а саме: рівень доходу / рівень добробуту і ступінь інформованості та зацікавленості в банківських продуктах.

Необхідно відзначити, що з точки зору можливостей банківського обслуговування ступінь зацікавленості в банківських продуктах і послугах має пряму кореляцію з рівнем доходу / добробуту фізичної особи.

З точки зору ступеня зацікавленості фізичної особи в банківському обслуговуванні клієнти фізичні особи можуть бути умовно розділені на кілька сегментів:

1. Клієнти, які здійснюють разові операції. Дана категорія клієнтів має низький ступінь інформованості про банківські продукти і взаємодіють з кредитною організацією тільки в тому випадку, якщо без цього не можна обійтися.

2. Клієнти, регулярно використовують певний стандартний набір банківських продуктів. Під «стандартними» продуктами розуміються кредити, депозити, банківські карти, конверсійні операції.

3. Клієнти, які регулярно використовують стандартний набір банківських продуктів, постійно роблять кроки по оптимізації власних фінансових потоків.

4. Клієнти категорії VIP. Дані клієнти, як правило, знаходяться на персональному банківському обслуговуванні, тобто для взаємодії з ними банком виділено окремих клієнтський менеджер, який персонально займається підбором банківських продуктів і послуг.

З точки зору рівня доходів клієнти-фізичні особи можуть бути розділені на три категорії:

1. Нижній сегмент. Рівень доходів даних клієнтів практично в повному обсязі використовується на поточне споживання.

2. Середній сегмент. Рівень доходів даних клієнтів дозволяє робити заощадження і здійснювати інвестиції з залученням кредитних коштів банку.

3. Верхній сегмент. Клієнти з високим рівнем доходів. Банк зацікавлений в таких клієнтах і постійно шукає шляхи підвищення привабливості банківського обслуговування для подібних клієнтів.

З точки зору можливостей комплексного обслуговування перспективними є клієнти, що володіють інформацією про банківські продукти та зацікавлені в їх отриманні.

Література:

1. Деринг Х.У. Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века : [Пер. с нем.] / Х.У. Деринг. – М.: Межд. отн., 1999. – 384 с.
2. Козьменко С.М. Стратегічний менеджмент банку : [навч. посібник] /С.М. Козьменко, Ф.І. Шпиг, І.В. Волошко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 734 с.
Шпиг Ф.І. Стратегія управління діяльністю комерційного банку /Ф.І. Шпиг, О.В. Деркач. – Львів: Біблос, 2000. – 124 с.

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Є.А. Бельтюков, д.е.н., професор
О.Д. Маркова

Одеський національний політехнічний університет

Найважливішим джерелом зростання ефективності виробництва є постійне підвищення технічного рівня і якості продукції, що виготовляється на підприємстві. Для технічних систем характерна жорстка функціональна інтеграція всіх елементів, тому в них немає другорядних елементів, які можуть бути неякісно спроектовані і виготовлені. Таким чином, сучасний рівень