

вационной продукции, международной экономики, управления конкурентоспособностью НЭС; организации и функционирования информационных и коммуникационных систем.

Таким образом, из вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1. Система национального инновационного менеджмента - это совокупность взаимосвязанных институтов, неоднородных по выполняемым функциям, принципам деятельности, задачам, формам собственности, имеющая своей целью эффективное использование инновационного потенциала национальной экономической системы для обеспечения ее конкурентоспособности на мировых рынках.

2. Главной целью инновационного менеджмента является обеспечение устойчивого функционирования национальной инновационной системы на основе эффективной организации инновационных процессов и высокой конкурентоспособности национальной экономики.

3. Задачами национального инновационного менеджмента Украины являются: выработка государственной инновационной политики и стратегии ее реализации; определение приоритетных направлений инновационного развития; формирование организационно-институциональной структуры управления; обеспечение национального инновационного развития финансовыми, трудовыми, информационными ресурсами; стандартизация инновационной деятельности; создание благоприятной среды инновационной деятельности.

4. Совокупность методов, способов, инструментов и механизмов реализации государственной инновационной политики образует инструментарий государственного регулирования и отличается значительным многообразием.

Перспективы дальнейшего исследования заключается в более глубоком анализе состояния НИМ Украины; выявление причин (позитивных и негативных), непосредственно влияющих на функционирование данной системы в перспективе.

### Источники и литература

1. Ковалев Г.Д. Инновационные коммуникации: Учеб.пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. – 288 с.
2. Портер М. Международная конкуренция. Пер.с англ./Под ред. Т предисл. В.Д. Щетинина. – М.: Международный. Отношения, 1993. – 896 с.
3. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры (практика и принципы): Пер. с англ. – М., 1992. – 351 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2002. – 400 с.
5. Василенко В.О., Шматько В.Г. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. За редакцією В.О.Василенко. – Київ: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
6. Гончарова Н.П. Інноваційна економіка: проблеми і пріоритети // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №8(38). – С.130–139.

### Андропова Е.А.

#### НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО РЫНКА

Кредитование предприятий и населения региона имеет важное экономическое значение. Без кредитной поддержки невозможно обеспечить быстрое и цивилизованное становление фермерских хозяйств, предприятий малого и среднего бизнеса, внедрение других видов предпринимательской деятельности в регионе.

Кредитный рынок стимулирует развитие производства товаров в регионе, ускоряет формирование источников капитала. Регулируя доступ заемщиков на кредитный рынок, предоставляя гарантии и льготы, правительство региона ориентирует банки на преимущественное кредитование тех предприятий и отраслей, деятельность которых способствует экономическому развитию региона. Руководство региона может использовать кредитный рынок для стимулирования капитальных вложений, жилищного строительства, экспорта товаров, освоения отсталых городов и районов.

Владичин У.В. [1, с. 96–100] отметил, что становление и развитие кредитного рынка находится в постоянном движении в зависимости от изменения потребностей экономического развития региона.

Другов О. [2, с. 116–121] говорит о том, что региональным банковским учреждениям необходимо больше внимания уделять инвестированию в реальный сектор экономики. Но без создания надежной системы защиты прав и интересов инвесторов невозможно будет обеспечить дальнейшее развитие кредитного рынка.

Гирченко Т. [3, с. 122–127] делает акцент на том, что роль банков как регуляторов денежного оборота, центров аккумуляции денежных ресурсов и их перераспределение предусматривает их огромную ответственность. Не должно возникать поводов ставить под сомнение устойчивость банковской системы, а партнеры, вкладчики и инвесторы должны иметь полную уверенность в устойчивости и надежности любого банка.

Сухов М.И. [4, с. 9–11] говорит о том, что ввиду большого неосвоенного потенциала рынка услуг ожидается увеличение темпов роста банковского сектора, который будет сопровождаться усилением конкуренции. В связи с этим в банковской сфере региона наблюдается постоянный приток кредитных институтов. А это в свою очередь способствует усилению конкурентной борьбы.

Аристова В. [5, с. 49–50] отметила, что кредитование физических лиц – это рыночный сегмент, который динамично развивается. На него выходят все больше банков, и благодаря росту конкуренции условия

кредитования становятся более привлекательными для клиентов.

Степаненко А. [6, с. 4–8] делает вывод, что, анализируя результаты и показатели экономической эффективности реорганизации коммерческих банков, следует обратить внимание на то, что эти процессы имеют важное социальное значение. От слияния страдают мелкие региональные банки.

Кот Л. [7, с. 71–78] говорит о том, что возможным путем развития кредитного рынка, наиболее перспективным является более активное привлечение на отечественный рынок кредитных ресурсов иностранных банков.

Кресная Т. [8, с. 49–50] отмечает, что ситуация на финансовом рынке постоянно изменяется и появляется необходимость определения стратегии развития банковской системы в целом, а также развития банков с иностранным капиталом.

Основной целью статьи является разработка основных аспектов формирования регионального кредитного рынка, а также изучения тенденций и закономерностей развития банковской системы региона на основе анализа основных аспектов деятельности рынка банковских услуг.

*Изучение закономерностей развития банковской системы региона позволяет выделить основные аспекты формирования регионального кредитного рынка:*

*Первый аспект* – предпосылки формирования регионального кредитного рынка. Формированию рынка банковских услуг региона способствуют структурные изменения в экономике, вызванные приходом новых эффективных собственников. Несмотря на наличие проблем как структурного, так и организационного плана, а также в сфере законодательства, налогообложения, бюджета, экономический климат в регионе становится благоприятным для бизнеса, в том числе, и для банковского. Руководством региона достигается определенная макроэкономическая стабильность. Анализ экономики региона дает предпосылки для развития бизнеса и инвестиций в регионе. А потребность в инвестициях и развитии производства, в свою очередь, стимулирует рост спроса на банковские услуги, а, следовательно, появляются предпосылки для формирования кредитного рынка в регионе.

*Второй аспект* – анализ конкуренции между банковскими учреждениями, функционирующими на территории региона. Формирование регионального кредитного рынка связано с рядом особенностей. Распределение коммерческих банков в регионе является крайне неравномерным. Наибольшее число коммерческих банков наблюдается в столице региона, что объясняется близостью к основным финансовым потокам. Для данных банковских учреждений финансовыми ресурсами могут быть не только привлеченные, но и бюджетные средства. Для банковских институтов, расположенных в городах и районах, удаленных от столицы региона, значимой проблемой является ограниченность финансовых ресурсов. Этим объясняется расположение не такого большого числа банковских учреждений в таких городах и районах по сравнению со столицей. Относительно самостоятельно развиваются банковские учреждения, расположенные в городах и районах, где сосредоточены либо сырьевые, либо транспортные ресурсы.

На начальном этапе формирования кредитного рынка региона проблема конкуренции между региональными банковскими учреждениями не является значимой. Так как, во-первых, существуют рыночные ниши, и спрос на банковские услуги в регионе преобладает над предложением. На региональном рынке банковских услуг банки обладают возможностями для развития банковского бизнеса. Таким образом, банковские учреждения, функционирующие в регионе, могут предлагать новые услуги и продукты, а также банковские инновации. Во-вторых, отсутствие конкурентной борьбы на начальном этапе формирования регионального кредитного рынка связано с тем, что региональные банковские учреждения имеют приоритетные направления деятельности, то есть специализируются на оказании банковских услуг определенному виду клиентуры.

В процессе формирования регионального кредитного рынка количество банковских институтов, функционирующих на территории региона, растет. Специализация на определенной группе клиентов дает возможность региональным банкам обладать большими конкурентными преимуществами и до определенного времени избегать конкурентной борьбы с банковскими институтами, имеющими аналогичную специализацию. Но приход новых банковских учреждений на кредитный рынок региона является основой для возникновения внутриотраслевой банковской конкуренции. Это происходит в силу того, что количество банковских учреждений, занимающихся оказанием одинаковых услуг, начинает значительно превышать потребности клиентов в этих банковских услугах. Несмотря на то, что на территории региона функционирует достаточно большое количество крупных и крупнейших банков, которые занимают большую долю в банковской системе за счет более низких цен и особых предложений, рынок банковских услуг не полностью насыщен. Открытие филиалов дает возможность недавно открывшимся банкам получить свою долю прибыли, что является главной целью их функционирования.

Важной проблемой для конкурентной среды на региональном кредитном рынке является политика экспансии банков, имеющих широкую банковскую сеть в регионе. Это оказывает влияние, в первую очередь, на средние банковские учреждения региона, которые наиболее динамично развиваются. На данном этапе формирования кредитного рынка региона появляется необходимость использования банковских технологий, а также повышения уровня обеспеченности банковскими услугами физических и юридических лиц.

Таким образом, на определенном этапе формирования регионального кредитного рынка банковские учреждения начинают вести конкурентную борьбу друг с другом. Данная ситуация ведет к укрупнению банковских институтов, а, следовательно, способствует развитию банковской системы в регионе.

*Третий аспект* – формирование ресурсной базы коммерческих банков. Появление большого числа банковских учреждений, оказание ими целого спектра банковских услуг и доверие банковскому сектору

со стороны населения способствует формированию кредитного рынка региона. Большинство банков имеют уверенные позиции на региональном банковском рынке и понятную всем – клиентам, акционерам, инвесторам стратегию развития банковских учреждений, функционирующих на территории региона. Важной составляющей также является соответствие деятельности банковских институтов международным стандартам, абсолютная прозрачность их работы, а также понятная инвесторам позиция, стратегия и приоритеты развития банковских учреждений в регионе. Это способствует успешному привлечению на мировом рынке кредитных ресурсов многомиллионных займов, что является важным источником формирования ресурсов украинских коммерческих банков.

Вторым важным источником формирования ресурсной базы коммерческих банков являются сбережения физических и юридических лиц региона. Основные субъекты региона могут вести банковскую деятельность только с тем банковским учреждением, которому полностью доверяют. Таким образом, только пользуясь доверием потенциальных клиентов, банковские институты, функционирующие на кредитном рынке региона, могут осуществлять мобилизацию и распределение сбережений физических и юридических лиц. Можно сказать, что основной актив, которым должны располагать банковские учреждения для формирования ресурсной базы – это доверие потенциальных клиентов.

Таким образом, можно сделать вывод, что не все используемые подходы к формированию ресурсной базы, используемые региональными банковскими институтами, являются универсальными. Одна из основных проблем для банковских учреждений, функционирующих на территории региона, состоит именно в разработке универсального подхода к формированию ресурсной базы.

*Четвертый аспект* – приоритетные направления деятельности банковских учреждений в регионе. Стремление коммерческих банков ограничиться предоставлением краткосрочных кредитов оказывает крайне негативное влияние на формирование кредитного рынка региона. Тем не менее, выдача долгосрочных кредитов связана с рядом сложностей. Во-первых, заниматься долгосрочным кредитованием могут только крупные банковские институты, имеющие широкую банковскую сеть и располагающие крупным уставным капиталом, так как это связано с большой долей риска. Во-вторых, важными условиями для оказания услуг долгосрочного кредитования являются рост банковских резервов и стабильные депозиты, а также устойчивость клиентов, которых они обслуживают. В-третьих, банковским учреждениям для повышения заинтересованности необходимо предоставлять субсидии по процентам за долгосрочные кредиты приоритетных направлений деятельности.

Долгосрочные ссуды, предоставляемые банковскими учреждениями региона, исключительно выгодны крупным и мелким предприятиям, функционирующим в регионе. Так как предприятия, функционирующие в регионе, не всегда могут удовлетворить свои потребности за счет прибыли или привлечения других видов финансовых ресурсов.

В процессе формирования регионального кредитного рынка происходит становление рынка потребительского кредитования. Данный вид банковских услуг является привлекательным для банковских учреждений региона, так как нет недостатка в потенциальных клиентах, а также большая оборачиваемость денежных средств. Тем не менее, функционирование на рынке потребительского кредитования предполагает ряд сложностей. Во-первых, оказывать данный вид банковских услуг могут только крупные банки, так как создание инфраструктуры потребительского кредитования требует крупных финансовых затрат. Во-вторых, потребительский кредит, как правило, невелик, от \$500 до \$1000, и, чтобы заработать большие деньги, надо выдавать десятки, сотни тысяч кредитов. А кредиты предприятиям малого бизнеса несколько крупнее – \$1000-10000. Соответственно, тот же доход можно получить при меньшем количестве клиентов. К тому же работа с малым бизнесом не требует столь сложной инфраструктуры. Таким образом, малым и средним региональным банковским учреждениям целесообразно ориентироваться на работу с малым и средним бизнесом.

Выбирая приоритетным направлением деятельности работу с физическими лицами, банковские учреждения региона выполняют депозитные операции и принимают различные виды платежей от населения. Несмотря на то, что самая многочисленная аудитория на сегодняшний день – это население, нельзя сказать, что те банковские учреждения, которые специализируются на работе с населением, будут более конкурентоспособны на кредитном рынке региона. Так как при работе с физическими лицами, банковские операции осуществляют с относительно не большими денежными средствами и, следовательно, банковские институты получают небольшие комиссионные платежи. Работая с юридическими лицами, региональные банковские учреждения получают прибыль за счет больших оборотов средств крупных предприятий, при этом не имея многочисленную клиентуру.

Таким образом, несмотря на то, что каждое банковское учреждение стремится выполнять весь перечень банковских услуг и являться универсальным, на начальном этапе формирования кредитного рынка региона коммерческие банки выбирают приоритетное направление деятельности, ориентируясь на определенный перечень банковских услуг.

*Пятый аспект* – стратегия дальнейшего формирования кредитного рынка региона. Формирование регионального кредитного рынка связано с развитием экономики региона. Соответственно, стратегией формирования кредитного рынка является развитие кредитования реального сектора экономики, и при этом сохранения стабильности и эффективности функционирования банковских учреждений в регионе.

На этапе становления кредитного рынка, региональные банковские институты занимают каждый свою рыночную нишу, оказывают банковские услуги своим потенциальным клиентам и имеют свое приоритетное направление деятельности. Поэтому на данном этапе процессы консолидации банковских учрежде-

ний, функционирующих в регионе, не столь активны, они выглядят как создание крупными региональными банками своих филиальных банковских сетей за счет переговоров о приобретении малых региональных банков. В процессе формирования кредитного рынка данный процесс будет ускоряться именно потому, что конкуренция на региональном кредитном рынке растет, и не все банковские учреждения, как малые, так и крупные, смогут нормально функционировать в таких условиях.

Развитие регионального кредитного рынка приводит к появлению иностранных банков, что стимулирует ужесточение конкурентной борьбы между банковскими учреждениями региона. Иностранные банковские институты, как правило, имеют ресурсную базу, намного большую, чем региональные банки, что позволяет им занимать рыночные ниши, вытесняя региональные банки. Складывающаяся ситуация является наиболее существенным фактором межбанковской конкуренции. Крупным региональным банковским учреждениям необходимо создавать филиальную сеть на всей территории региона. Во-первых, для того, чтобы выйти на потенциального клиента, а во-вторых, чтобы сформировать ресурсную базу, так как с имеющимися ресурсами они не могут конкурировать в борьбе за крупных клиентов. Ресурсная база является для них способом борьбы с иностранными банковскими учреждениями за крупных клиентов. И одновременно региональные банковские институты могут создать условия для привлечения новых клиентов среди потребителей региона для того, чтобы получить стабильный доход, работая в различных отраслях кредитного рынка.

Можно сделать вывод, что при изучении тенденций и закономерностей развития банковской системы региона, необходимо проанализировать основные аспекты формирования регионального кредитного рынка. Основными аспектами формирования кредитного рынка региона являются, во-первых, проведение анализа современного состояния формирования регионального кредитного рынка, а также изучение предпосылок формирования регионального кредитного рынка. Во-вторых, изучение причин возникновения конкурентной борьбы между банковскими институтами, функционирующими в регионе, проведение анализа внутриотраслевой конкуренции. В-третьих, анализ источников формирования ресурсной базы банковских учреждений. В-четвертых, обоснование приоритетных направлений деятельности банковских учреждений в регионе на краткосрочную и долгосрочную перспективу. В-пятых, разработка стратегии формирования кредитного рынка в регионе, соответствующей целевым задачам и приоритетным направлениям развития региональной экономики.

#### Источники и литература

1. Владичин У.В. Роль кредитування в економічному зростанні в Україні // Фінанси України. – 2004. – №1. – С. 96–100.
2. Другов О. Регіональні банки та їх інвестиційна політика (стан та шляхи удосконалення) // Регіональна економіка. – 2003. – №4. – С. 116–121.
3. Гірченко Т. Стратегія конкурентоспроможності банків в умовах активізації розвитку ринку банківських послуг // Регіональна економіка. – 2003. – №4. – С. 122–127.
4. Сухов М.И. Рыночная дисциплина и взаимоотношения органа банковского надзора с кредитными организациями // Деньги и кредит – 2003. – № 6. – С. 9–11.
5. Арістова А. Особливості кредитування банками фізичних осіб // Вісник НБУ. – 2003. – № 2. – С. 49–50.
6. Степаненко А. Теорія і практика реорганізації та реструктуризації банків // Вісник НБУ. – 2004. – №3. – С. 4–8.
7. Кот Л. Перспективи розвитку окремих напрямів кредитування в Україні // Банківська справа. – 2003. – №2. – С. 71–78.
8. Крьосна Т. Комерційні банки на ринку України // Україна: аспекти праці. – 2004. – №1. – С. 49–50.

**Бабенко А.Г., Долгоруков Ю.А., Падерин И.Д.**

#### **К ВОПРОСУ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ И УСЛУГИ**

**И. Постановка проблемы** В условиях становления рыночной экономики в Украине руководителю промышленного и сельскохозяйственного предприятия, чтобы определить ценовую политику, необходимо иметь представление о функциях цены, видах цен, владеть наиболее распространенными методами ценообразования, и понимать их особенности для обеспечения паритета цен.

По данной проблеме имеется ряд публикаций [1, 2, 3, 4, 5].

В работе под редакцией Покропивного С.Ф. цена определяется как денежные выражение стоимости товара и услуг, которая всегда колеблется около цены производства и отображает уровень общественно необходимых затрат [1, с. 423].

В работе Бойко В.В. рассмотрены функции цены, которые заключаются в том, что цена выступает как средство учёта и измерения затрат общественного труда на производство товаров; осуществляет связь между предложением и спросом; служит важнейшим стимулом в соответствии с движением платежеспособного спроса; позволяет государству осуществлять политику перераспределения национального дохода [2, с. 219].

В работе под редакцией Б.И. Чайкина и В.Ж. Дубровский рассмотрена внутренняя цена предприятия, которая включает переменные расходы, прибыль подразделения, постоянные расходы, что составляет внутрифирменную цену, а трансфертная цена дополнительно учитывает влияние региональных и рыноч-