

Рис.3. Влияние степени отклонения от центра кластера на объем реализации продукции малой фирмы

Джерела та література

1. Портер М. Конкурентное преимущество. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
2. Самбрус Н., Титаренко Г. Взбить сливки // Бизнес (№30). – 26.07.2004. – С.104-106.
3. Муханов В., Шпір М. Корови не винні // Огляд ринку молока, 20.03.2006. // www.status.net.ua
4. Група "Нутритек" завершила угоду з придбання акцій ВАТ "Хорольський молочноконсервний комбінат"// АПК-Інформ. Агроновости по состоянию на 01.02.2006. www.lol.org.ua/ukr
5. Стан сільського господарства у 2005 р. Експрес доповідь 19.01.2006. – № 9 // www.test.minagro.gov.ua
6. Вертикальна інтеграція виробництва в цьому році залишиться найбільш ефективним способом конкурентної боротьби на ринку молочної продукції // Компаньон. – 2002. – 11 квітня.
7. Ищук П. Качественно, вкусно и полезно // Бердянские ведомости. – 2006. – № 6 (191). – С.1.
8. Херрманн А., Хубер Ф., Врике М. Детерминанты толерантного отношения потребителя к цене // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 1.

Дядько Е.А.

УКРАИНСКАЯ МОДЕЛЬ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Введение

В последние годы проблема развития ипотечного кредитования в нашей стране исследуется особенно активно и с повышенным интересом. В частности, 2004 – 2005 годы можно считать переломными для ускорения «локомотива» ипотеки в Украине. Это связано как с государственной поддержкой этой сферы экономики, принятием ряда законодательных актов, так и с усилением интеграционных процессов, а, следовательно, приходом иностранных игроков на отечественный рынок и усилением конкуренции на этом поприще, что в свою очередь толкает украинские банки на развитие ипотечных продуктов, улучшение качества финансовых услуг в области ипотечного кредитования, снижения требований при оформлении кредитов и т.д.

Исследованию ипотечных отношений уделяют свое внимание не только украинские экономисты[1] и учреждения[2], но международные организации и группы экономистов[3]. Результаты работы вышеупомянутых экономистов и представителей организаций охватывают самые разные сферы развития ипотечных отношений и связанные с ним области. Мы же остановимся на анализе модели ипотечного кредитования, наиболее подходящей современной украинской экономике вследствие сложившихся исторических предпосылок, политической ситуации, экономических связей нашей страны, состояния финансовой системы, уровня развития общества и других важных факторов. Необходимость данного исследования состоит в определении приоритетной модели для спецификации и увеличения эффективности государственной поддержки в развитии ипотечного кредитования.

Постановка задачи

Целью данного исследования являются конкретизация и универсализация украинской модели ипотечного кредитования с учетом национальных и международных факторов на основе «европейской»

модели специализированных банков.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи: анализ и сопоставление базовых моделей ипотечного кредитования, принятых в мировой практике; выбор и аргументация наиболее близкой украинскому государству модели с учетом страновых отличий и геополитической стратегии; максимальная стандартизация модели с учетом международных нормативных актов и традиций ведения финансовой деятельности для наиболее эффективной экономической интеграции в дальнейшем в Европейский Союз.

Результаты

Начиная анализ, необходимо кратко охарактеризовать четыре основных модели ипотечного кредитования, которые часто применяются одновременно, интегрируются и приобретают новые особенности в зависимости от страновых, региональных и других условий. Модель, которая не требует существования развитой финансовой и банковской системы в стране, наличия фондового рынка, а также мало зависит от общей ситуации на рынке – модель контрактных жилищных сбережений. Основным барьером для применения этой модели в Украине служит негативный опыт прошлого и общее недоверие населения к такого вида сбережениям.

Вторая модель – это модель ипотечных банков, деятельность которых строго регламентирована, жестко очерчен круг операций и услуг, существует четкое и прозрачное законодательство и государственная поддержка, а также гарантии по вкладам в ипотечные ценные бумаги, соответственно работает механизм рефинансирования.

Третья модель – универсальные банки. Здесь существует возможность рефинансирования, но чаще всего сама эта процедура невыгодна либо банку, либо вкладчику, либо инвестору. Данная модель сейчас широко применяется в Украине, вследствие чего наблюдался определенный рост объемов ипотечного кредитования, т.к. все банки стали активно включать ипотечное кредитование в перечень своих услуг. Тем не менее, эта тенденция быстро исчерпала себя из-за недостатка долгосрочных финансовых ресурсов, способных нивелировать «отяжелевший» кредитный портфель. Анализируя эту ситуацию, многие украинские и зарубежные экономисты прогнозируют обвал на рынке ипотечного кредитования и оценивают сложившуюся ситуацию как «мыльный пузырь».

И четвертая модель – модель вторичного рынка ипотечных кредитов. Эта модель требует высокого уровня развития финансовой системы, скоординированной работы всех ее составляющих, прозрачного законодательства, эффективного государственного регулирования и гарантий, а также высокого общего уровня доверия инвесторов, как мелких, так и крупных, и культуры ведения бизнеса в стране. Наибольшее распространение эта модель получила в Соединенных Штатах, Канаде, Великобритании и Австралии. Исходя из перечисленных необходимых условий, становится очевидной невозможность применения этой модели в Украине, хотя ранее она была принята как базовая вследствие геополитического и экономического давления Российской Федерации. Тем не менее «американская» модель не отвечает уровню развития финансового рынка Украины, который находится в зачаточном состоянии.

Наиболее близкой в данном случае является «европейская» модель, модель специализированных банков. Она учитывает особенности неразвитого финансового рынка, рынка ценных бумаг, рынка страховых услуг, недоверия инвесторов к ипотечным ценным бумагам и др. Более того, ретроспективный анализ показал, что модель специализированных ипотечных банков генетически ближе Украине, чем «американская» модель[4]. Дальнейший анализ ситуации в Украине доказывает это заключение. Как уже упоминалось ранее, за 2002–2005 годы наблюдалась высокая динамика роста объемов ипотечного кредитования в Украине. По данным Украинской национальной ипотечной ассоциации динамика роста объемов ипотечного кредитования в первом квартале 2006 года составила 15%[5].

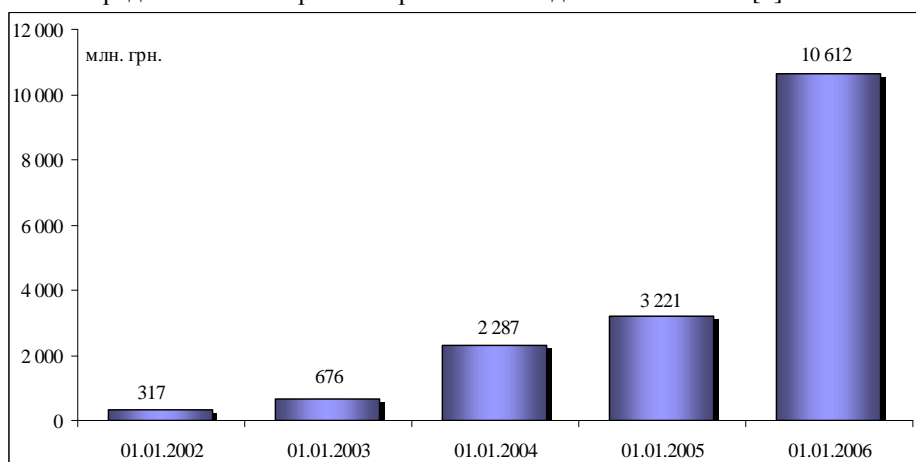


Диаграмма 1. Объемы задолженности по ипотечным кредитам в 2–2–2005 гг., млн. грн.[6]

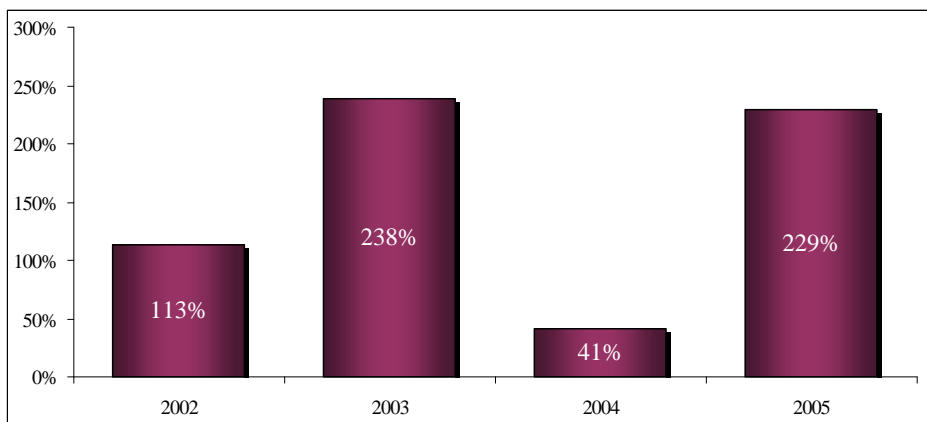


Диаграмма 2. Темпы прироста задолженности по ипотечным кредитам в 2002-2005 гг. [5].

Самые крупные 10-15 украинских банков активно внедряют новые ипотечные продукты, позиционируют ипотечное кредитование как приоритетное направление развития и полностью контролируют ситуацию на рынке. Надо подчеркнуть, что львиная доля банков-лидеров имеют в структуре собственного капитала иностранные инвестиции, что позволяет им более успешно конкурировать с банками украинского происхождения. В свою очередь, динамика малых и средних банков показывает, что многие из них еще не готовы наращивать свои ипотечные портфели теми же темпами, что и лидеры, вследствие превышения кредитной массы над депозитными средствами. Данный факт подтверждает нерациональность применения модели универсальных банков в украинских условиях вследствие недостаточного развития путей рефинансирования кредитов.

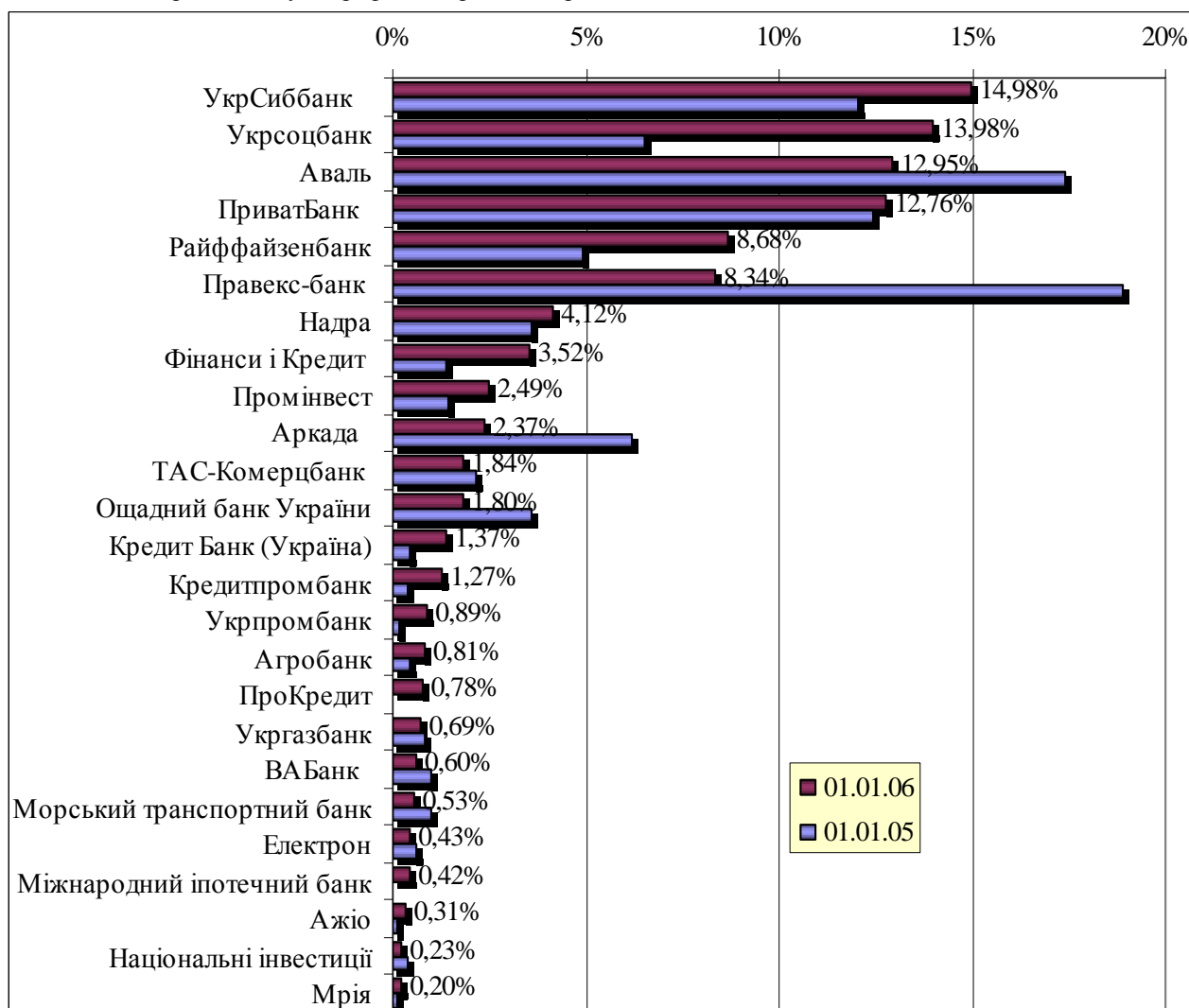


Диаграмма 3. Часть рынка 25 крупнейших по объемам роста банков на рынке ипотечного кредитования на 1 января 2006 г., %.[5].

Необходимо добавить также, что культура экономических отношений еще не развита в нашей стране и многие банки практикуют внедрение скрытых платежей, что не только увеличивает результирующую сумму ипотечного кредита, но и существенно подрывает веру рядового заемщика в доступность данной финансовой услуги.

В сфере государственного регулирования, законодотворчества и экономической политики государства стоит отметить, что определен экономический вектор развития государства, который направлен в сторону Европы. Для того, чтобы успешно интегрироваться в европейскую финансовую систему, необходимо адаптировать украинские стандарты, подходы и принципы ведения экономической деятельности, в частности в банковской сфере. Здесь существуют определенного рода трудности, связанные с отличительными особенностями стран Евросоюза в стандартах и традициях ипотечного кредитования.

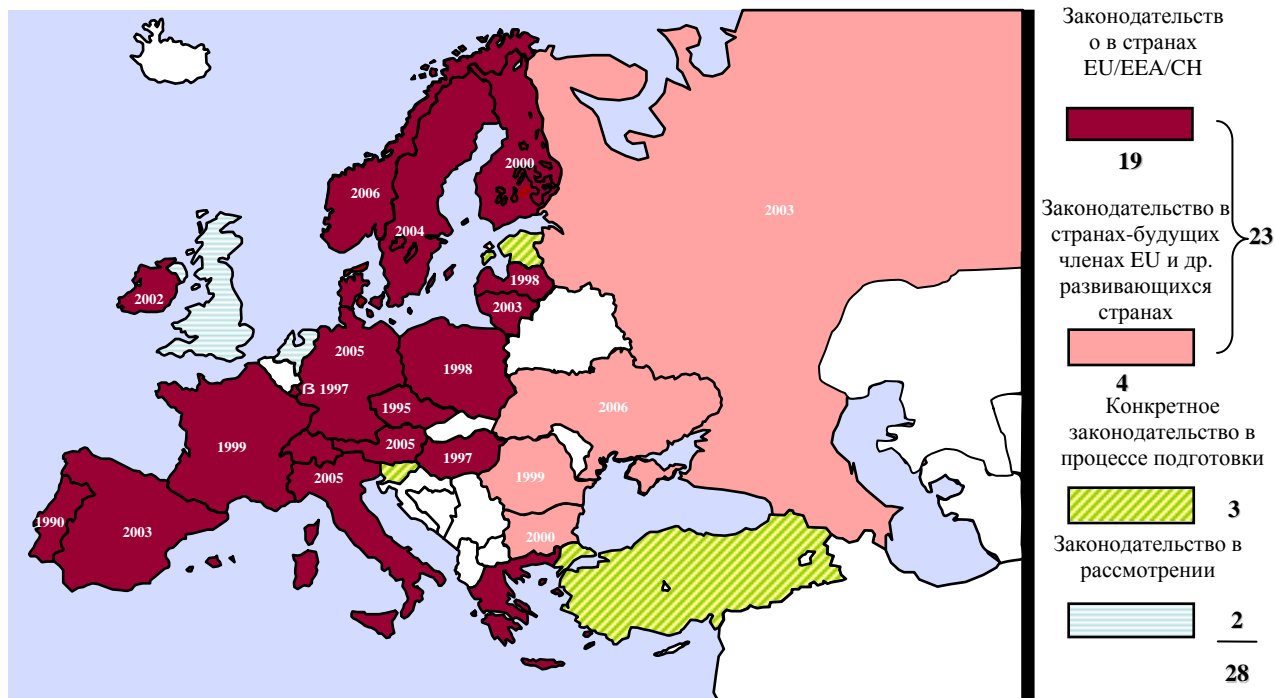


Рис.1. Географический обзор – Законодательство об обеспеченных облигациях в странах Европы (январь 2006)[7]

Еще с 60-х годов идет горячее обсуждение вопросов объединения всех национальных рынков ЕС в единую систему ипотечного кредитования[8], так называемую «Eurohypothes»[9]. Неоднократно группы экономистов пытались разработать и утвердить общие правила[10], стандарты и пути их внедрения[11]. Особенно активное участие принимает в этом процессе Германия, лоббируя свои интересы, а также сложившуюся там модель ипотечного кредитования. Наиболее весомый вклад в развитие вышеупомянутой системы сделали как раз немецкие экономисты[12].

За последние годы был принят ряд важных нормативных актов, регулирующих вопросы ипотечного кредитования, но еще большее количество необходимых документов находятся в очереди на рассмотрение. Активное участие в создании необходимой законодательной базы принимают специалисты Украинской национальной ипотечной ассоциации при поддержке Европейской Комиссии[2].

Обратимся к европейскому рынку ипотечного кредитования. Здесь представлены все четыре базовые модели ипотечного кредитования с национальными спецификациями в различных странах Евросоюза [13]. Есть все условия для рефинансирования кредитов, а также их успешной секьюритизации, но в основном в европейских странах, прежде всего в Германии, Дании, Швеции, Польше, а также в ряде других стран, в которых принято соответствующее законодательство, наиболее распространена модель специализированных ипотечных банков. Остановимся более подробно на анализе данной модели.

Ипотечные банки – это, как правило, узкоспециализированные кредитные институты, которые предоставляют долгосрочные кредиты населению на основе средств, привлекаемых через эмиссию ипотечных облигаций, обеспеченных выданными ипотечными кредитами. В данном случае инвесторами являются различные институты, как крупные – пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные компании и другие организации, так и отдельные частные инвесторы – небольшие компании и физические лица.

Ипотечные банки, как правило, обладают эксклюзивным правом выпускать ипотечные облигации, которые имеют высокий рейтинг, признаются инвесторами как надежные, высоколиквидные финансовые инструменты и потому размещаются по относительно низким ценам.

Надежность ценных бумаг обеспечивается жесткими законодательными рамками, накладывающими достаточно строгие ограничения, как по активным, так и по пассивным операциям банков, а также

регулирующие условия предоставления ипотечных кредитов и выпуска облигаций. Высокий рейтинг, ликвидность и надежность ипотечных облигаций обеспечивают их привлекательность для инвесторов, и объемы обязательств по таким облигациям в ряде стран превышают объемы государственных заимствований. Наиболее интересным примером модификации модели ипотечных банков является пример именно Германии. Во-первых, потому что Германия является родоначальницей данной модели. Во-вторых – Германия в настоящее время является важным стратегическим партнером Украины вследствие тесных экономических связей и поддержки вступления нашей страны в ЕС, и таким образом, в-третьих, скорее всего именно с Германией начнется финансовая и экономическая интеграция Украины, для чего необходимо максимально приблизить финансовую систему именно к немецким стандартам.

Так законодательство Германии [1] достаточно строго ограничивает сферу деятельности немецких ипотечных банков рамками предоставления ипотечных кредитов. Один из основных принципов немецких ипотечных банков, обеспечивающих их надежность, качество предоставляемых кредитов и выпускаемых ипотечных облигаций, а также минимизацию возможных кредитных рисков, заключается в принципе специализации. Основная часть их активов обеспечена ипотекой или государственными либо муниципальными гарантиями по кредитам, предоставляемым на рынке общественному сектору (инфраструктуры городов и т.п.).

Обеспечение по ипотечным облигациям в случае банкротства эмитента выводится из конкурсной массы, тем самым интересы держателей ипотечных облигаций удовлетворяются вне очереди, что очень важно в нестабильных украинских условиях для обеспечения наращивания объемов ипотечного кредитования, как мощного двигателя всей финансовой системы.

Доверие участников рынка ипотечных облигаций обеспечивается также за счет: 1) ограничения круга банковских операций, запрета на выполнение общих банковских операций, включая привлечение депозитов от физических и юридических лиц; 2) строго определенного нормативного регулирования действий ипотечных банков по так называемым разрешенным сделкам, обеспечивающим минимизацию возможных рисков; 3) создания мер предосторожности по предотвращению нарушений этих двух названных выше регулирований через государственный надзор; 5) ограничения на предоставление кредитов, не обеспеченных первичной ипотекой либо государственной (муниципальной) гарантией; 6) введения законодательного ограничения на долю кредита в оценочной стоимости залога на уровне, не превышающем 60%; 7) использования методики оценки стоимости недвижимости, основанной на чрезвычайно консервативном подходе.

В то же время следует отметить, что строгие рамки разрешенных по закону видов деятельности становятся слишком узкими для немецких ипотечных банков, и в последнее время усиливается тенденция расширения спектра этих операций за счет потребительских кредитов, финансирования коммерческой недвижимости, а также кредитования развития бизнеса.

Выводы

В ходе проведенного анализа можно сделать вывод, что украинский рынок ипотечного кредитования находится сейчас на подъеме, но ему не хватает поддержки государства, прозрачного и четкого законодательства, долгосрочных кредитных ресурсов, а также доверия инвесторов.

Наиболее приемлемой моделью ипотечного кредитования для Украины является модель ипотечных банков по типу немецкой.

Источники и литература

1. Євтух О.Т. «Іпотека – механізм ефективного використання ресурсів». – Луцьк: Волинська обласна друкарня, 2001. – 316 с.; Совершенствование внебюджетного инвестирования в условиях перехода к рыночной экономике / на примере жилищно-строительного комплекса /: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05 – Львов, 1994. – 157с.; Ипотека: теория и практика. – Луцк: Медиа, 1999. – 467 с.; Ипотека: жилищное кредитование. – Луцк: Волин. обл. тип., 2000. –180с.; Евтух А. Т. Доходная ипотека. – Луцк: Волин. обл. тип., 2000. –208 с.; Дронь А., Єщенко П. Ринок житла в Україні: перспективи і проблеми розвитку // Економіка України. – 1997. – №7. – С.4-3.; Карманова И., Савченко Е. Организация жилищного финансирования в США // Фин. Украина. – 1996. – 15 окт. – С.30.; Саблук П., Фесина А. На шляхах до нової аграрної політики // Вісник аграрної науки. –1999. – №8. – С.5–10.;та ін.
2. Официальный сайт Украинской национальной ипотечной ассоциации www.unia.com.ua
3. Мировой банк www.worldbank.org, Консорциум фирм во главе с Текнитас (финансируется ЕС) www.mortgage.in.ua, проект PRAGMA (финансируется ЕС) www.pragmacorp.kiev.ua, Немецкая консультативная группа по вопросам экономических реформ при Правительстве Украины www.ier.kiev.ua и др.
4. Дядько Є.А. Іпотека та її інститути в Україні: ретроспективний аналіз територій під дією кріпосного права // Академічний огляд. – 2005. – №1. – С. 33–37.
5. «Житлове іпотечне кредитування в Україні» Аналітичний огляд за перший квартал 2006 року. Українська національна іпотечна асоціація. – К.: 2006.
6. «Житлове іпотечне кредитування в Україні» Аналітичний огляд за 2005 рік. Українська національна іпотечна асоціація. – К.: 2006.

7. Dr. Otmar Stöcker, Managing Director Association of German Pfandbrief Banks, Berlin, «*Covered Bonds – What are they and where are they going?*», 16th February 2006, Committee for Methods and Measures EFFAS - European Bond Commission, Luxemburg - Structures and Legislation on Covered Bonds in Europe.
8. STÖCKER, Otmar, *Die Eurohypothek*, Berlin, 1992, Ed. Duncker & Humblot.
9. WEHRENS, Hans G., *Überlegungen zu einer Eurohypothek*, “Wertpapier Mitteilungen-Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht”, num. 14, April 1992, pp. 557 a 596.; *Real security regarding immovable objects. Reflexions on a Euro-Mortgage*, “Towards a European Civil Code”, 2 Ed., 1998, Ed. Ars Aequi Libri i Kluwer Law International.
10. WACHTER, Thomas, *Die Eurohypothek-Grenzüberschreitende Kreditsicherung an Grundstücken im Europäischen Binnenmarkt*, “Wertpapier Mitteilungen-Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht”, num. 2, January 1999. WACHTER, Thomas, *La garantie de crédit transfrontalier sur les immeubles au sein de l’Union européenne. L’Eurohypothèque*, “Notarius International”, Vol. 4, 1999.
11. BERNSTORFF, Christoph Graf, *Das Hypothekenrecht in den EU-Staaten*, “Recht der Internationalen Wirtschaft”, num. 3, March 1997.
12. Сайт, посвященный вопросам объединения европейских рынков ипотечного кредитования в единую систему www.eurohypothec.com
13. Официальный сайт Европейской ипотечной федерации www.hypo.org
14. Закон "Об ипотечных банках" с последними изменениями от 27 апреля 1993 года

Илюшина О.Н.

ИНСТРУМЕНТЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В СИСТЕМЕ ИНДИКАТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ ТУРБИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ИЗУЧЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ РЕГИОНА БОЛЬШАЯ ЯЛТА)

Актуальность. Экономическая культура – сложное, комплексное, динамичное явление. Ее трансформация происходит через систему рыночных механизмов (инструментов), одним из которых являются и маркетинговые исследования. Управление экономической культурой туристического бизнеса невозможно без тщательного изучения одного из важнейших участников на рынке туруслуг – потребителей. Это тем более актуально для туристической сферы, поскольку исходя из ряда ее специфических черт (процесс производства услуг совпадает с процессом потребления) потребитель является одновременно и участником производственного процесса.

Постановка проблемы. В системе рыночной экономики направления деятельности любой фирмы определяет потребитель, который приобретает туристический продукт по своему собственному усмотрению и тем самым указывает продавцу, что необходимо предлагать на рынке. Туристическое предприятие, предлагающее услуги, которые эффективно удовлетворяют нужды и запросы клиентов, будет щедро вознаграждено. И наоборот, тот, кто не сумеет добиться этого, будет терять потребителей со всеми вытекающими отсюда последствиями [2, с. 177]. Именно поэтому изучение потребителей в такой специфической сфере, как туризм, можно назвать важнейшим направлением эффективной управленческой деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Отдельные аспекты экономической культуры оказались в кругу научных интересов экономистов - представителей различных школ и течений, а именно: А. Смита, П. Хейне, Ф. Хаека, М. Вебера и других исследователей. Широкое отражение различных проявлений экономической культуры нашло в трудах украинских ученых Л. Бесчастного, В. Богини, А. Гальчинского, Б. Губского, В. Лагутина, В. Колота, С. Покропивного, и других, а также среди российских ученых А. Агеева, Л. Кузьминова, В. Щербины, Т. Заславской, Р.Рывкиной, Г. Соколовой, В. Попова, Л. Пономарева, Ю. Помпеева, А. Морозова.

Неисследованная часть проблемы. Недостаточная разработка научной проблемы экономической культуры туристического бизнеса в условиях дальнейшего укрепления рыночной экономики в Украине определяет актуальность темы написания статьи, а также логику изложения материала.

Цель исследования. Исследование потребителей, выявление основных мотивов приобретения туристических услуг и анализ потребительского поведения вооружает руководителей и специалистов фирмы мощным арсеналом, без которого невозможна успешная деятельность на современном рынке. В связи с этим необходимо решение следующих задач:

- составление «портрета» потребителя туристических услуг Ялтинс-
- кого региона (или сегментирование потребителей рынка туристических услуг по социально-демографическим критериям);
- изучение оценки уровня качества предоставляемых услуг рекреантами (или определение положительных и отрицательных сторон предоставляемого туристического продукта потребителями);
- выявление желаемых для гостей основных направлений развития курортного региона.

Для достижения поставленных целей в период летнего курортного сезона 2007 года проводился опрос на основе анкетирования среди отдыхающих курортно-туристических предприятий Большой Ялты. Результаты исследований анализировались с помощью компьютерных систем обработки данных: Access, Excel. Опрос проводился в следующих предприятиях курортно-туристического комплекса Большой Ялты –