

стаття розробка процедури викупу кредитних портфелів Агентством з управління активами. Це б сприяло швидкому надходженню коштів на баланс банку, що ліквідується, і виконанню зобов'язань перед кредиторами. Зазначені заходи сприяли б зменшенню витраток Державного бюджету та ФГВФО, які передбачені на проведення фінансового оздоровлення проблемних банків. Так, за роки свого існування ФГВФО практично повністю виплатив компенсації 247 тис. вкладникам десяти збанкрутілих банків, на суму 3,26 млрд грн, станом на 01.03.2010 р. ФГВФО здійснив виплати у розмірі 1,6 млрд грн вкладникам семи банків, рішення про ліквідацію яких було прийнято впродовж 2009 – поч. 2010 рр. [5, с. 10, с. 11].

Отже, у сучасних умовах функціонування національної економіки нестабільність банківської системи вимагає внесення радикальних змін у таких сферах як: регулювання та нагляд, фінансове оздоровлення банків, діяльність тимчасових адміністрацій та кураторів. Порушена наукова проблематика потребує масштабних наукових досліджень та внесення конкретних пропозицій необхідних для удосконалення регулювання проблемними банківськими установами. Адже питання швидкого реагування на виявлені проблеми банку, прийняття правильних рішень з боку регуляторів та керівництва банку в умовах економічної кризи залишаються відкритими.

Література

1. Зміни до Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства, затверджені Постановою Правління НБУ № 38 від 30.01.2009.
2. «Про банки і банківську діяльність» Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III із змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради. – 2000. - № 5-6. – ст.30. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua.htm>.
3. Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства, затверджено Постановою Правління НБУ № 369 від 28.08.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua.htm>
4. Банківський нагляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/htm>.
5. Очередные сеансы // Бизнес. – 2010. – № 11. – С. 10-11.

Надійшла 12.10.2010

УДК 262.2

Т. Ю. ЛЮБИМОВА, М. Г. ГУБАНОВА

Автомобільно-дорожній інститут Державного вищого навчального закладу «Донецького національного технічного університету»

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ: ПРОПОЗИЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

У статті проаналізовані іпотечні кредити за групами, на які вони можуть бути поділені за сучасних умов; умови їх надання деякими комерційними банками: процентні ставки у різних валютах, терміни кредитування, суми, первинні внески, комісії; розглянута ситуація на іпотечному ринку з точки зору комерційних банків.

In the article are analyzed mortgage loans according to the groups, they can be divided into in contemporary conditions; circumstances of their providing by commercial banks: interest rates in different currencies, terms of lending, the amount, primary contributions; considered the situation on the mortgage market from the point of view of commercial banks.

Ключові слова: кредитування, іпотека, іпотечне кредитування, діяльність комерційних банків.

В сучасних умовах все більше значення набуває іпотечний кредит, як специфічний різновид кредитування. Специфіка його визначається тим, що як застава використовується нерухоме майно, яке водночас може використовуватися, як об'єкт кредиту. Тому дослідження пропозицій комерційних банків щодо іпотечного кредитування є актуальним й необхідним для визначення перспектив розвитку даного фінансового інструменту в Україні.

На даний момент проблемами іпотеки та іпотечного кредитування займаються такі українські вчені, як: О. Євтух, О. Любунь, Г. Шемшученко, Н. Внукова, О. Бажанов та інші. Їх численні роботи, написані переважно у вигляді статей та монографій, розроблені з метою розкриття основних характеристик й особливостей іпотеки. Але зазначені роботи не піднімають питання сучасного стану ринку, в тому числі дослідження пропозицій на ньому.

Мета статті – визначення особливостей діяльності комерційних банків на ринку іпотечного кредитування.

Комерційні банки разом з позичальниками: фізичними та юридичними особами, страховими організаціями, державою та іншими установами є основними учасниками ринку іпотечного кредитування, які формують пропозицію на цьому ринку. Специфікою іпотечного є те, що позичальник може розпоряджатися нерухомим майном, яке знаходиться під заставою у банку. Тому іпотечні кредити можна поділити на 3 великі групи: 1) кредити на придбання нерухомості під заставу придбаної нерухомості – тобто

позичальник стає власником нерухомого майна (квартири, земельної ділянки та інше), яке стає заставою при наданні кредиту; 2) кредити на придбання нерухомості під заставу вже існуючої нерухомості – позичальник стає власником нерухомості, а як застава використовується інше нерухоме майно, власником якого вже є позичальник; 3) кредити під заставу нерухомості – за даних умов кредити надаються для різних цілей під заставу нерухомого майна, власником якого є позичальник. Розподілення іпотечних кредитів за такими групами є не дуже актуальним тому, що воно не відповідає сучасним умовам функціонування ринку іпотечного кредитування.

Тому з урахуванням пропозицій сучасного ринку іпотечні кредити, які пропонуються можна поділити на декілька груп: 1) кредити на купівлю нерухомості на первинному (будівництво житла) та вторинному ринку, в тому числі кредити на будівництво котеджу, кредити на купівлю земельної ділянки – тобто до цієї групи можна віднести всі ті кредити, які видаються під заставу нерухомого майна (яке купується позичальником чи вже є у його власності); 2) кредитування позичальників при умові участі Державної іпотечної установи – іпотечний кредит надається для позичальника з урахуванням державних програм; 3) кредити для рефінансування іпотечного кредиту, наданого іншим банком. Звісно така градація є умовною, але вона дозволяє визначитися позичальнику з метою отримання іпотечного кредиту та розподілити всі пропозиції, які можуть запропонувати на даний момент комерційні банки:

Пропозиції різних банків України для ринку іпотечного кредитування розрізняють за валютою, відсотком, терміном, сумою, первинним внеском, комісією, які обумовлюють привабливість послуги та умови взаємодії комерційних банків з позичальниками (табл. 1). Крім того необхідно враховувати умови погашення кредитних ресурсів, які пропонуються клієнтам: одноразове погашення основної суми кредиту, однаковими платежами з відсотками протягом усього терміну кредитування, дострокове погашення та інші умови прописані у договорах комерційних банків.

Таблиця 1

Умови надання іпотечних кредитів в сучасних умовах [3-7]

Назва банку	Валюта надання кредиту	Відсоток за кредитом, %	Термін кредитування	Сума кредиту, грн	Первинний внесок	Комісія
ПЕРША ГРУПА						
Програма іпотечного кредитування «Все й відразу»						
Фінанси та кредит	гривні	9,90	до 300 місяців		від 15%	2%
	долари	8,40				
	євро	7,40				
Житло у кредит						
ОТП Банк	гривні	13,99	до 360 місяців	3400-1250000	від 15 до 20%	0,99% одноразово
	долари	10,99-11,49				
	євро	10,49-10,99				
Кредити на купівлю житла (первинний та вторинний ринки)						
Приват Банк	гривні	15	до 240 місяців		від 30%	1% одноразово 0,2% щомісячно
	долари	11,04				
	євро	10,08				
Кредити на будівництво котеджу						
УкрСиббанк	гривні	15,5	до 252 місяців		0%	1,2% одноразово
	долари	13,9				
	євро	13,4				
Кредит на купівлю житлової нерухомості на вторинному ринку						
Сведбанк	гривні	14,5-15,5	до 360 місяців	2000-2500000	від 0% до 10%	1% одноразово
	долари	11,9-12,5				
	євро	11,0-12,0				
Будівництво житла у кредит						
ОТП Банк	гривні	13,99-14,99	до 360 місяців	6800-1250000	від 30%	0,99% одноразово
	долари	12,49-13,49				
	євро	11,99-12,99				
Кредит на купівлю комерційної нерухомості на вторинному ринку						
Сведбанк	гривні	18,0	до 120 місяців	2000-2500000	від 15%	1% одноразово
	долари	13,0				
	євро	12,5				
1	2	3	4	5	6	7
Нерухомість у кредит (житло, нежитлові приміщення, земельні ділянки)						
Таврика	гривні	18,0-23,0	до 240 місяців	до 1500000	від 20 до 40%	1,5% одноразово
	долари	13,5-17,5				
	євро	12,5-16,0				
На придбання нерухомості на вторинному ринку						
Банк Кіпру	гривні	18,0-19,0	до 240 місяців		від 15 до 20%	1% одноразово
	долари	13,0-14,0				
Кредит на придбання нерухомості за інвестиційним договором						
Банк Кіпру	гривні	18,0-19,0	до 240 місяців		від 15 до 20%	1% одноразово
	долари	13,0-14,0				

Назва банку	Валюта надання кредиту	Відсоток за кредитом, %	Термін кредитування	Сума кредиту, грн	Первинний внесок	Комісія
Житло у кредит на первинному, вторинному ринках, будівництво власного житла						
Райффайзен Банк Аваль	гривні	19,95	від 24 до 240 місяців	від 2300	від 20%	0,75% одноразово
	долари	15,0				
	євро	15,0				
Стандартні умови іпотечного кредитування						
Діамант Банк	гривні	25,0	до 60 місяців	4000-1250000	від 0 до 30%	0,5% одноразово
	долари	16,0				
	євро	16,0				
ДРУГА ГРУПА						
Кредит «національний» разом з Державною іпотечною установою (ДІУ) на квартири						
Фінанси та Кредит	гривні	11,0	до 360 місяців	25000-1000000	від 25%	3% одноразово
Кредит «національний» разом з ДІУ на домоволодіння						
Фінанси та Кредит	гривні	11,0-13,0	до 360 місяців	25000-1000000	від 25%	3% одноразово
Придбання нерухомості через ДІУ						
УкрСиббанк	гривні	12,0	до 360 місяців		від 25%	немає
Умови кредитування з ДІУ (для міста Києва)						
Діамант Банк	гривні	14,5-16,5	від 60 до 360 місяців	75000-1000000	від 25%	2,9% одноразово
На купівлю квартири (вторинний ринок) через ДІУ						
Приват Банк	гривні	15,0	від 1 до 360 місяців		від 25%	немає
Житло у кредит через ДІУ						
Родовід Банк	гривні	17,0	від 60 до 360 місяців		від 25%	3% одноразово
ТРЕТЯ ГРУПА						
Програма рефінансування (ануїтетний графік погашення)						
УкрСиббанк	гривні	13,7	до 360 місяців		від 0%	1,2% одноразово
	долари	10,5				
	євро	10,0				
Програма рефінансування (стандартний графік погашення)						
УкрСиббанк	гривні	14,5	до 360 місяців		від 0%	1,2% одноразово
	долари	12,9				
	євро	12,4				
Кредит для рефінансування кредиту, отриманому в іншому банку						
ОТП Банк	гривні	13,99	до 360 місяців	3400-1250000	від 20%	0,99% одноразово
	долари	11,49-11,99				
	євро	10,99-11,49				
Іпотечні кредити з рефінансуванням ДІУ						
ОТП Банк	гривні	12,49	до 360 місяців	25000-1000000	від 0%	0,99% одноразово

В табл. 1 представлена інформація по іпотечному кредитуванню з основними програмами, які пропонують комерційні банки, але слід зазначити, що це не повний перелік банків, які надають іпотечні кредити. Наприклад, іпотечне кредитування на вторинному ринку здійснюють ще такі банки, як: Universal Bank, Піреус Банк, Єрсте Банк, ВТБ Банк, БМ Банк, Фольскбанк, Форум, Unicredit Bank, Укрсоцбанк та інші, процентні ставки коливаються від 11 до 22% в залежності від умов кредитування, але розмір первинного внеску за умов даних банків складає від 30, 40, 50%.

Ринок іпотечного кредитування в сучасних умовах включає в себе 10 комерційних банків, які надають різні за умовними групами кредити та ще 13 банків, які можна віднести до першої групи, як таких, що надають кредити на вторинному ринку. Таким чином, загальна кількість учасників з боку комерційних банків складає 23, також іпотечні кредити надають 2 державні банки (Укресімбанк та Ошадбанк).

Таким чином, іпотечне кредитування займає значне місце в системі фінансових інструментів, які використовуються в сучасних умовах фізичними та юридичними особами. В сучасних умовах, комерційними банками діючими на ринку іпотечного кредитування (більше 20), пропонуються кредити під ефективні ставки в 22-25%, на початку року ці ставки становили – 30-35%. Умови надання стають більш прийнятними для позичальників, що свідчить про відновлення роботи комерційних банків з іпотечними кредитами. Але позичальники не прагнуть брати іпотечні кредити за таких умов, так на початок квітня кількість договорів за кредитуванням склала 430 тис. Грн, а на початок липня ця цифра знизилася на 8 тис. Відповідно знизився й загальний обсяг іпотечних кредитів на балансах банку з 101 млрд грн до 97,8 млрд грн [8]. Згідно таких тенденцій розвитку ринку іпотечного кредитування можливо резюмувати, що комерційні банки намагаються запропонувати різні програми іпотечного кредитування, щоб задовольнити різні вимоги позичальників, але позичальники ще не спроможні й не готові до того, щоб користуватися такими послугами.

Література

1. Шемшученко Т. Ю. Фінансово-правове регулювання банківського кредитування: монографія / Т.Ю. Шемшученко. – К. : ТОВ Видавництво «Юридична думка» - 2006 – 264 с.
2. Внукова Н. М., Бажанов О. Є. Іпотечний ринок: теорія та практика: монографія / Н.М. Внукова, О.Є. Бажанов. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008 – 192 с.
3. Буруль Е. «Уступають недорого» / Е. Буруль // Деньги.–2010.–№ 13(183).–С. 24.
4. Буруль Е. «Будут здоровы» / Е. Буруль // Деньги.–2010.–№ 15(185).–С. 12.
5. Буруль Е. «Они вернулись» / Е. Буруль // Деньги.–2010.–№ 13(183).–С. 16.
6. www.bankstore.com.ua
7. www.prostobankir.com.ua
8. www.nr2.ru/kiev

Надійшла 12.10.2010

УДК 330

В. А. МАЄВСЬКИЙ

Національний Авіаційний Університет, м. Київ

МОДЕЛЮВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК ПРОМИСЛОВИХ КОМПАНІЙ

У статті описано модель оцінки спроможності промислової компанії України залучити свого постачальника до інтегрованої співпраці в ланцюгу постачання. Інтеграція в ланцюжку постачальник-споживач, допомагає скорочувати рівень виробничих та трансакційних витрат в сукупності цих компаній, зменшувати невизначеність, мінімізувати ризики несвоєчасного виконання послуг, неякісної роботи чи передачі неякісного товару/матеріалів, що призводить до переваг, які отримують компанії порівняно з іншими ланцюгами поставок, в яких використовуються принципи не співпраці, а конкуренції.

The estimation model of possibility of industrial company in Ukraine to bring over the supplier to the computer-integrated collaboration into the chain of supply is described in the article. Integration in a chain let supplier-consumer helps to abbreviate the level of productive and other charges in the aggregate of these companies, to diminish a vagueness, minimize the risks of ill-timed implementation of services off-grade work or transmission of off-grade commodity of materials, which results in advantages, which get companies comparatively with other chains of deliveries, principles of not collaboration, but competition are used in it.

Ключові слова: моделювання, логістика, ланцюг поставок, інтеграційні процеси.

Постановка проблеми. Організація співпраці в ланцюгу поставок з постачальниками почала впроваджуватись в Україні з кінця минулого сторіччя, з того часу, коли наші компанії почали входити в перелік постачальників великих західноєвропейських компаній, в першу чергу в галузі автомобілебудування та інших науково насичених галузях. Однак за останні роки вони набули тільки вибіркового поширення, коли в окремих галузях господарства більшість компаній використовує вигоди від інтеграції постачальника-споживача для підвищення ефективності своєї діяльності, а компанії, які функціонують в іншому напрямку не відчують потреби, або не здатні керувати ланцюгом постачання. Інтеграція постачальника до співпраці задля досягнення спільної мети за рахунок ефекту синергії має значні перспективи і обіцяє компаніям-спільникам покращення конкурентних позицій як на українському так і на світовому ринку. Інтеграція в ланцюжку постачальник-споживач, допомагає скорочувати рівень виробничих та трансакційних витрат в сукупності цих компаній, зменшувати невизначеність, мінімізувати ризики несвоєчасного виконання послуг, неякісної роботи чи передачі неякісного товару (матеріалів), що призводить до переваг, які отримують компанії порівняно з іншими ланцюгами поставок, в яких використовуються принципи не співпраці, а конкуренції.

Описуючи ланцюг постачання як лінійно впорядковану сукупність фізичних та юридичних осіб [1, с. 51], серед яких виділяються постачальників різних рівнів: виробники, посередники, дистриб'ютори, споживачі різних рівнів [2, с. 152], дослідники ланцюгів постачання відмічають, що поступово еволюція ланцюга постачання спрямовується на збільшення обсягу комплексних рішень та на ріст динамічності змін [3], що змінюються в залежності від рівня розвитку ланцюжка поставок і ступеня поглиблення взаємовідносин між компаніями-учасниками. Більшість компаній проходять шлях розвитку різних рівнів ланцюжків поставок: внутрішнього ланцюга поставок, логістичного каналу, зовнішній ланцюг поставок, аж до формування логістичної сітки. Потреба працювати з кінцевим споживачем за новою схемою призводить до трансформації традиційних каналів постачання та розподілу у вертикальні маркетингові системи, що поєднують декілька послідовно розташованих по шляху матеріальних ресурсів компаній, які мають діяти як єдиний організм, підвищуючи свою дохідність за рахунок координації об'єднаних зусиль.

Для успішної координації спільної діяльності в ланцюгу/сітці постачання з зовнішніми його учасниками компанія формує відповідні принципи і процедури, що вивчаються відносно новою дисципліною – маркетингом взаємовідносин[11, с. 15]. В практиці та теорії є значний обсяг досліджень відносно ефективності управління інтегрованим ланцюгом постачання, проте усталені засоби ведення