

УДК 330.131.7

Белінська Я.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародної економіки,
Університет державної фіскальної служби України

Д'яченко А.В.

аспірант кафедри фінансів,
Університет державної фіскальної служби України

СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КРЕДИТУВАННЯ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

STRATEGY AND TACTICS OF CREDIT RISK MANAGEMENT RESIDENTIAL CONSTRUCTION

У статті досліджено процес управління ризиками кредитування житлового будівництва. Проаналізовано поняття банківської системи ризик-менеджменту, розглянуто сутність лімітів ризику, визначено чинники, що їх формують, а також досліджено тенденції, які вплинули на розвиток методів мінімізації ризиків. Для побудови ефективної системи управління ризиками виділено стратегічний і тактичний рівні, запропоновано напрями вдосконалення управління кредитними ризиками банку.

Ключові слова: банк, кредитування, житлове будівництво, кредитний ризик, банківська система, система управління, кредитоспроможність, позичальник.

В статье исследован процесс управления рисками кредитования жилищного строительства. Проанализировано понятие банковской системы риск-менеджмента, рассмотрена сущность лимитов риска, определены факторы их формирования, а также исследованы тенденции, которые повлияли на развитие методов минимизации рисков. Для построения эффективной системы управления рисками выделены стратегический и тактический уровни, предложены направления совершенствования управления кредитными рисками банка.

Ключевые слова: банк, кредитование, жилищное строительство, кредитный риск, банковская система, система управления, кредитоспособность, заемщик.

In the article the management of credit risks residential construction. Analyzed the concept of banking risk management credit, considered the nature of risk limited, identified factors that shape it, and explored the trends that influenced the development of methods for assessments of credit risk. To build an effective system of risk management highlighted the strategic and tactical levels, proposed directions of improving credit risk management of the bank.

Keywords: bank credit, residential construction, credit risk, banking, management system, solvency, the borrower.

Постановка проблеми. Розвиток кредитування житлового будівництва (ЖБ) є одним із пріоритетних напрямів в Україні, зважаючи на гостроту проблеми забезпечення житлом і динамічний розвиток цієї галузі. Ефективне впровадження кредитування житлового будівництва дасть змогу вирішити як соціальні, так і економічні проблеми, посилить позитивний мультиплікативний вплив на суміжні галузі. Проте головною проблемою сучасного етапу є високі ризики, що стримують розвиток кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління ризиками кредитування досліджувалося як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, серед яких: І. Бланк, З. Васильченко, Н. Версаль, В. Вітлінський, В. Міщенко, О. Наконечний, С. Науменкова, Л. Примостка, О. Ковальов, П. Роуз та ін.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз стратегічного та тактичного аспектів управління ризиками кредитування житлового будівництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складна економічна та політична ситуація в Укра-

їні вимагає нового підходу банків до управління ризиками¹, що має охоплювати як стратегічний, так і тактичний аспекти. Стратегічний аспект лежить у площині побудови банківської системи ризик-менеджменту (БСРМ) банку. Це пов'язано з тим, що сучасні банківські системи управління ризиками інтегровані в загальну систему корпоративного управління банком, в їхніх межах забезпечується постійне вдосконалення методів та інструментів оцінки ризиків, інструментів планування і моделювання. Завдяки цьому БСРМ спроможна:

- оптимізувати співвідношення розміру капіталу і темпів зростання активів банку;
- реалізовувати системний підхід до оцінки та управління ризиками;
- узгоджувати ризики і потенційні можливості для прибутковості діяльності банку;
- бути обов'язковою частиною процесу прийняття управлінських рішень;
- сприяти підвищенню якості управління банком за допомогою створення адекватної структури контролю.

Під час формування БСРМ використовується системний підхід, який об'єднує стратегію формування і методики ризик-менеджменту, процеси, технології,

¹ Це ризики кредитування будівництва; ринкові ризики; ризики зовнішніх факторів; будівельні ризики.

персонал, досвід і знання і спрямований на оцінку й управління загрозами і ризиками, що виникають у процесі роботи банку під час кредитування житлового будівництва (ЖБ).

Метою функціонування БСРМ є зниження ризиків і збільшення прибутків банку. Таким чином БСРМ забезпечує збільшення вартості банку через оптимізацію витрат на управління ризиками, створення конкурентних переваг і підвищення ефективності банківської діяльності. Оптимізація витрат на управління ризиками відбувається через адекватну оцінку ризиків кредитних договорів, комплексність рішень щодо прийняття ризиків, спрощення структури контролю над ризиками. Створення конкурентних переваг здійснюється через інтеграцію інструментів управління ризиками в процес планування і стратегічного управління банком, застосування більш жорстких методик оцінки ризиків, класифікації (ранжування) ризиків основних напрямів діяльності банків та результативну оптимізацію процесу розміщення кредитних ресурсів, усвідомлене прийняття таких ризиків, які є неприйнятними для конкурентів. Підвищення ефективності банківської діяльності відбувається на основі прогнозування і виявлення ризиків, що супроводжують досягнення цілей діяльності банку, кількісної оцінки ефектів застосування різноманітних стратегій ризик-менеджменту, достовірну оцінку ризиків, що впливають на прибуток і капітал, підвищення прозорості процесу виявлення ризиків і вибору методів боротьби з ними.

Основними етапами формування і впровадження БСРМ є:

1. Налагодження процесу управління бізнес-ризиками, методика їх оцінки. На даному етапі передбачається введення загальних організаційних засад ризик-менеджменту, встановлення способу співпраці між підрозділами банку, визначення схильності банку до ризику (рівня підвладності ризикам його активів і капіталу), оцінка корпоративної культури і готовності її до змін; визначення ідеології управління і контролю над ризиками в банку, визначення загальних цілей і завдань ризик-менеджменту, а також розробка стратегій їх досягнення, формування політики управління ризиками та механізмів реалізації функцій ризик-менеджменту в банку, створення комітету з ризик-менеджменту, призначення на посаду керівника служби ризик-менеджменту. У процесі оцінки ризиків необхідним є застосування єдиного процесу визначення цілей ризик-менеджменту та їх пріоритетності.

2. Розробка стратегії ризик-менеджменту банку. На даному етапі представляється можливим розробка і впровадження декількох стратегій для окремих ризиків на основі аналізу фінансової стійкості банку щодо взяття на себе даного ризику або практики страхування від нього, аналізу всіх можливих варіантів стратегій ризик-менеджменту, встановлення лімітів ризиків, інтеграції ризик-менеджменту в процес планування.

3. Розробка та впровадження засобів управління ризиками. Йдеться про аналіз та вдосконалення (за необхідності) наявних інструментів управління ризиками в ключових сферах діяльності банку на основі прийнятих стратегій управління індивідуальними

ризиками і в рамках внутрішнього регламенту банку щодо проведення ризик-менеджменту, складання і реалізації планів щодо поетапного вдосконалення інструментів відповідно до змін чинної нормативної бази.

4. Контроль над ефективністю ризик-менеджменту. На даному етапі забезпечується контроль над наявними ризиками, виникаючими (потенційними) ризиками, здійснюється оптимізація процесів контролю шляхом впровадження процедури аудиту бізнес-процесів.

5. Постійне вдосконалення ризик-менеджменту як складової частини процесу накопичення й обміну знаннями у сфері управління ризиками, інтеграція ризик-менеджменту в діяльність банку, а також використання його результатів під час оцінки ефективності діяльності банку.

Створення ефективної БСРМ є тривалим процесом, одним із найважливіших етапів якого є розробка та впровадження засобів управління ризиками, насамперед встановлення лімітів ризиків відповідно до схильності банку до ризиків. Вирішення завдання встановлення лімітів ризику здійснюється за такими напрямками:

- включення спеціальних умов до кредитних договорів;
- використання різних форм кредитування ЖБ.

Спеціальні умови, що вносяться банками до кредитних договорів, можуть обмежувати дії підприємства-забудовника не тільки щодо використання кредитних ресурсів, але й щодо управління підприємством у цілому. У діяльності банків у зарубіжних країнах накопичено значний досвід щодо внесення спеціальних застережень до кредитних договорів, які можуть бути використані в Україні.

Передусім застереження стосуються використання доходів забудовника на свою користь, тому кредитні договори в першу чергу обмежують використання доходів [1]. Обмеження можуть також накладатися на виробничу та інвестиційну діяльність, дивідендну політику і політику залучення додаткового фінансування. Обмеження на виробничу та інвестиційну діяльність повинні закріплюватися в кредитних договорах у такому вигляді, щоб їх виконання можна було проконтролювати. Вони не мають ґрунтуватися на так званих неверифікованих параметрах, тобто таких, величину яких визначають експерти, як, наприклад, чиста приведена вартість проекту. Найбільш поширеними є обмеження на тип інвестицій. Наприклад, забороняються або обмежуються інвестиції в акції інших підприємств і видача кредитів у товарній формі підприємствам-партнерам [2].

До цього ж виду обмежень належать обмеження на продаж активів, що може заборонятися взагалі або обмежуватися певним обсягом. Банк може вимагати, щоб доходи від такого продажу повністю або частково йшли на виплату кредиту або на придбання нових активів. Як правило, обмеження на продаж активів доповнюються вимогами щодо ремонту обладнання або обов'язкових інвестицій в оборотний капітал. Обмежуються також злиття і реорганізації, щоб нове підприємство не змогло відмовитися від зобов'язань старого².

Обмеження на дивідендні виплати пов'язані з тим, що дивіденди зменшують прибуток і в майбутньому – вартість активів підприємства-позичальника, що збільшує боргове навантаження і знижує можливості погашення кредиту. Обмеження на дивіденди та прирівняні до них виплати можуть встановлюватися у вигляді відсотка від прибутку позичальника (забудовника) від поточних

² Злиття і реорганізація можуть бути заборонені безумовно або бути зумовлені вимогами зберегти спадкоємність зобов'язань.

Таблиця 1

Ризики проектного кредитування житлового будівництва та окремі заходи щодо їх зниження

Вид ризику	Приклад	Методи зниження ризиків
Будівельні	Затримки в уведенні проекту в експлуатацію	Штрафні санкції підрядникам і постачальникам, фіксація цін на матеріали, зобов'язання позичальника покрити додаткові витрати
Виробничі	Технічний ризик, економічний ризик, перевищення кошторису витрат	Застосування надійної технології, проведення додаткової технологічної експертизи, надання гарантій, страхування простоїв у виробництві, довгострокові договори про поставки, створення резервного фонду
Управлінські	Недостатня кваліфікація менеджерів	Узгодження з кредиторами осіб менеджерів
Збутові	Зміна цін та обсягу ринкової продукції	Укладання довгострокових контрактів із покупцями квартир, страхування цінкових ризиків (хеджування)
Фінансові	Валютні ризики. Зміна процентної ставки по кредиту	Страхування валютних ризиків, обмеження виплат дивідендів, застава товарно-матеріальних цінностей
Ризики країни	Політика і законодавча діяльність	Державні гарантії, проектні накопичувальні рахунки, створення СП
Ризики стихійних лих	Землетруси, пожеари, повені тощо	Страхування

Джерело: складено на основі [8, с. 75]

операцій і доходів, отриманих від випуску акцій. Таким чином, обмеження накладаються не стільки на розмір дивідендних виплат у грошовому вираженні, скільки забороняється фінансувати ці виплати за рахунок продажу активів і залучення додаткових кредитів [3; 4].

Також, як правило, заборонено або обмежено робити нові позики більш забезпеченими щодо попередніх. Наприклад, кредитний договір може містити застереження, що якщо після отримання кредиту залучається новий кредит під заставу, то попередні кредитори мають право підвищити забезпеченість своєї позики. Може заборонятися залучення нового кредиту взагалі або встановлюватися обмеження на обсяг позики залежно від розміру активів, співвідношення процентних виплат і активів тощо. До використання позикових коштів можуть прирівнюватися купівля активів із розстрочкою платежу, довгострокові лізингові та орендні договори тощо [1].

Другим напрямом зниження ризиків є вибір форм кредитування. Поширеною формою кредитування, що дає змогу розподілити ризики між учасниками проекту, є проектне кредитування. Це кредитування, забезпечене економічною і технічною життєздатністю окремо взятого проекту, від реалізації якого очікується достатній приплив грошей для обслуговування і виплати боргу і де має місце прийнятний розподіл ризиків між його учасниками» [5].

П.К. Невітт, автор класичної праці «Проектне фінансування» (в перших виданнях цієї роботи був вперше уведений в обіг термін «проектне фінансування»), дає таке його визначення [6]: «Фінансування окремої господарської одиниці, за якого кредитор готовий на початковому етапі розглядати фінансові потоки і доходи цієї господарської одиниці як джерело формування фондів, з яких буде проводитися погашення позики, і активи цієї господарської одиниці як додат-

кове забезпечення по позиції». Влучне визначення проектного кредитування дав П.Р. Вуд: «Банки надають фінансування для конкретного проекту і беруть на себе ризики успіху або невдачі цього проекту» [7].

Таким чином, проектне кредитування має специфічні риси, що сприяють зниженню ризиків, це:

- відособленість фінансування проекту від решти діяльності позичальника;
- залучення широкого кола кредиторів, у тому числі небанківських установ та організацій, що забезпечує організацію ними консорціуму, інтереси якого представляє один із великих і авторитетних кредиторів;
- можливість розпорощення ризиків між усіма учасниками проекту.

Однак те, що банк бере на себе частину ризиків проекту, зумовлює певні особливості проектного кредитування. Так, вартість проектного кредитування перевищує номінальну вартість звичайного кредиту: процент із проектного кредитування складається з ринкової процентної ставки, комісії і маржі³.

На відміну від звичайного кредитування, коли забезпеченням кредиту є фінансові потоки підприємства, а рішення щодо надання кредиту значною мірою базується на репутації і фінансових результатах минулих періодів, у разі проектного кредитування репутація і фінансові результати забудовника мають менше значення, ніж техніко-економічне обґрунтування проекту житлового будівництва, під який він збирається отримати кредит. Оскільки це обґрунтування носить імовірнісний характер, на перший план виходять ризики здійснення проекту, причому це ризики для всіх його учасників.

Таким чином, однією з основних проблем проектного кредитування є проблема адекватної оцінки наявних ризиків і вибір відповідних інструментів їх зменшення. Номенклатура ризиків під час проектного кредитування досить широка, окремі заходи щодо зниження яких наведено в табл. 1.

Для зниження ризиків проектного кредитування використовуються різні засоби. Один з основних – гарантії (це зобов'язання (порука) гаранта, яке приймається по відношенню до бенефіціара за дорученням іншої особи (принципала) у забезпечення виконання останнім своїх зобов'язань перед бенефіціаром). Метою гарантій є додаткове забезпечення фінансових інтересів сторін, що беруть участь в угоді⁴.

³ Маржа необхідна банку у разі згоди взяти на себе частину проектних ризиків, вона повинна компенсувати ризик банку і є джерелом банківського прибутку в разі успіху проекту.

⁴ Із точки зору підстави для виконання гарантом своїх зобов'язань перед бенефіціаром гарантії діляться безумовні і обумовлені. У разі виставлення безумовної гарантії рантє-гарант виконує свої зобов'язання перед бенефіціаром проти його першої простої вимоги, навіть якщо воно нічим не обумовлено і не підтверджено поданням додаткових документів (найбільш вигідний для бенефіціара тип гарантії). Реалізація обумовленої гарантії залежить від виконання певних умов, зокрема подання додаткової документації.

Здебільшого у разі проектного кредитування банки згодні приймати тільки прямі безумовні гарантії, в яких гарант приймає на себе зобов'язання в повному обсязі. Однак на практиці використовуються й інші гарантії: обмежені, непрямі, умовні та можливі. Гарантії можуть бути обмежені за сумою, за часом, або за обома параметрами. До обмежених по сумі гарантії належать відшкодування збитків (понад визначених меж), а також гарантії, що покривають перевищення запланованого рівня витрат. Обмежені у часі гарантії виставляються тоді, коли передбачуваний гарант не готовий надати прямі гарантії і вирішує гарантувати проектні видатки тільки на певний термін. Йдеться про гарантії, що надаються на період будівництва, гарантії завершення будівництва і введення в експлуатацію житлових приміщень. Ризики проектів на цих стадіях досить великі, тому банки вважають за краще мати гарантії на цей період.

Під непрямими гарантіями розуміють гарантії збуту продукції, що випускається за запланованою ціною, і гарантії прийнятної ціни на сировину і комплектуючі. Вони не знаходять відображення в балансі гаранта і проходять за балансом. Водночас непрямі гарантії містять чітко визначені зобов'язання сторін. Такими гарантіями можуть бути контракти типу «бери або плати», «бери і плати», «поставляй або плати». У кредитуванні житлового будівництва вони використовуються не дуже часто.

Умовні гарантії – це гарантії, де реалізація гарантійних зобов'язань залежить від настання подій, імовірність яких відносно невелика, наприклад від небажаної (понад певного ліміту) зміни цін на нерухомість, що знижує прибутковість будівництва; дій уряду, що погіршують умови реалізації проекту ЖБ. Умовні гарантії за своєю суттю не є гарантіями, а просто низкою домовленостей, які, з точки зору банку, можуть сприяти забезпеченню підтримки з боку третіх осіб. Вони дуже популярні серед гарантів через необов'язкове відображення у фінансовій звітності. Найбільш поширеною формою цих гарантії є комфортні листи; зобов'язання материнської компанії тримати і не продавати акції позичальника до погашення останнім кредиту; застереження «перехресного» невиконання зобов'язань, коли невиконання кредитної угоди за проектом автоматично призводить до невиконання інших контрактів і угод [9]. Окрім того, це може бути зобов'язання позичальника-забудовника не допустити зниження рівня оборотного капіталу нижче певної межі.

Таким чином, доступність гарантії для банку суттєво полегшує кредитування, зокрема ЖБ. На жаль, в Україні система гарантії недостатньо розвинена, тому банки використовують більш доступні, так звані «тактичні» інструменти зниження ризиків. Проаналізуємо тактичний підхід до управління ризиками в системі банківського кредитування ЖБ.

Під тактичним підходом до управління ризиками в системі банківського кредитування ЖБ розуміємо створення методики мінімізації кредитних ризиків під час розробки певної програми кредитування або надання окремого кредиту.

Основним методом мінімізації кредитних ризиків є процедура оцінки кредитоспроможності позичальника. Не зупиняючись на загальних методах оцінки кредитоспроможності позичальника, що досить детально описані в економічній літературі [5; 10–14], зазначимо, що під час кредитування ЖБ на перший план виходить

інвестиційна кредитоспроможність забудовника. Під інвестиційною кредитоспроможністю розуміється можливість погашення інвестиційного кредиту в результаті його успішної реалізації [15]. На відміну від звичайної інвестиційна кредитоспроможність – це здатність позичальника успішно завершити ЖБ та отримати заплановані результати; надійність і фінансова стійкість самого забудовника; наявність і якість майнового забезпечення. Ці характеристики визначають три напрями аналізу інвестиційної конкурентоспроможності: аналіз інвестиційної привабливості забудовника, якості бізнес-плану проекту ЖБ, майнового забезпечення кредиту.

У сучасній науковій літературі відсутній єдиний підхід до системи факторів, що визначають інвестиційну привабливість забудовника. Проте традиційно фактори, що впливають на інвестиційну привабливість, можна умовно розділити на дві групи: зовнішні і внутрішні. У кожній можна знайти чимало важливих аспектів і показників, які обов'язково слід урахувати для зниження ризиків.

До зовнішніх факторів інвестиційної привабливості належать: місце розташування будівництва; відносини з владою, зокрема з місцевими органами управління, що можуть позначатися на перебігу процесу будівництва; особа власника і тип власності на земельну ділянку, де ведеться будівництво, залежно від характеру якої будується система управління будівництвом. Важливим фактором є також репутація власників у суспільстві, у владних структурах і на ринку.

До внутрішніх факторів інвестиційної привабливості можна віднести: фінансовий стан забудовника, виробничий потенціал; кадровий складник; рівень організації праці та виробництва; менеджмент, насамперед організаційну структуру управління підприємством; рівень дотримання сучасних вимог до організаційно-управлінської документації (стандартів, положень, інструкцій тощо), у тому числі її відповідність законодавству і внутрішня несуперечливість; практика використання в управлінні норм і нормативів; наявність системи навчання та підвищення кваліфікації кадрів та ефективність її функціонування; кваліфікація керівників підприємства; система прийняття рішень на підприємстві, досконалість системи планування; рівень трудової дисципліни; якість податкового планування; інвестиційна програма ЖБ. Іноді банку доцільно проаналізувати всю сукупність проектів ЖБ, що реалізує або реалізував забудовник, щоб не допустити можливості виникнення фінансової піраміди.

Важливим напрямом аналізу інвестиційної конкурентоспроможності є наявність забезпечення. Традиційно в банківській практиці використовується майнове забезпечення (майно в матеріальній або в грошовій формі), а також застава, поручительство, гарантія. Однак якість основних видів забезпечення, що приймаються банками, знижується в часі. Можлива навіть ситуація, коли якість забезпечення доходить до нуля, тобто відбувається фактична втрата забезпечення (поручитель відмовився від своїх зобов'язань або зник, збанкрутував гарант і т. п.). Чим більше термін кредитування, тим більше ризик подібної несприятливої для банку події. Із цих причин зростає значення таких чинників, як вид забезпечення, ким воно надано; форма, зміст, умови кредитного договору, умови надання забезпечення тощо.

Необхідно зазначити, що під час реалізації інвестиційних проектів у позичальника не завжди є об'єктивна можливість надати в матеріальному вигляді якісне забезпечення, а в сучасних умовах високої інфляції його якість може знижуватися. У цих умовах на першій план виходить так зване інформаційне забезпечення, що є особливстю кредитування інвестиційних проектів. Такий вид забезпечення не може бути оцінений в еквіваленті визначеної грошової суми, яку кредитор може отримати у разі неповернення кредиту. А окремі види інформаційного забезпечення взагалі неможливо відокремити від підприємства, що реалізує інвестиційний проект. Однак отримання об'єктивної інформації про стан (вартість) цих видів забезпечення дає банківським фахівцям можливість більш надійно оцінити ймовірність успішної реалізації інвестиційного проекту або ризики його провалу. На нашу думку, фінансовий стан самого підприємства можна вважати повноцінним видом інформаційного забезпечення, тому що він є основою інвестиційної привабливості.

На підставі вищевикладеного може бути запропонована формула визначення інвестиційної кредитоспроможності, яку можна застосовувати в процесі відбору проектів ЖБ для включення в програму кредитування [16, с. 83]:

$$K_{\text{кр}} = K_{\text{гр}} * K_1 * K_2 * K_3 * K_4 * K_5 * K_6 * K_7 * K_8, \quad (1)$$

де $K_{\text{кр}}$ – показник інвестиційної кредитоспроможності будівельного підприємства;

$K_{\text{гр}}$ – показник поточної кредитоспроможності підприємства ($0 \leq K_{\text{кр}} \leq 1$ розраховується методом фінансових коефіцієнтів);

K_1 – показник обліку динаміки кредитоспроможності позичальника за останні два роки ($0,5 \leq K_1 \leq 1,3$), шкала для розрахунку даного коефіцієнта залежить від диверсифікації бізнесу забудовника, потужності підприємства і його положення на ринку);

K_2 – показник досвіду підприємства реалізації проектів ЖБ (успішно реалізований аналогічний проект – 1,5; успішно реалізований менш складний проект – 1,2; є досвід успішної участі в реалізації проектів – 1,0; немає досвіду реалізації проектів ЖБ – 0,8; є негативний досвід реалізації проектів ЖБ протягом останніх трьох років – 0,6);

K_3 – показник планового періоду повної реалізації проектів ЖБ (до 1-го року – 1,0; від 1-го до 2-х років –

0,9; від 2-х до 3-х років – 0,8; від 3-х до 4-х років – 0,7; від 4-х до 5 років – 0,6; понад 5 років – 0,5);

K_4 – показник досвіду керівника, який очолює проект (має досвід успішної реалізації низки подібних проектів як перший керівник – 1,5; має досвід успішної реалізації аналогічного проекту як перший керівник – 1,3; має досвід участі в успішній реалізації такого проекту і керівництва підприємством – 1,1; має досвід успішного керівництва підприємством більше 2-х років – 1,0; має досвід керівництва підприємством менше 2-х років – 0,9; не має досвіду керівництва підприємством – 0,8, досвід керівництва не можна оцінити позитивним – 0,5);

K_5 – показник якості представленого бізнес-плану реалізації ЖБ ($0,5 \leq K_5 \leq 1$ критерії оцінки якості бізнес-плану формуються виходячи зі специфіки реалізації даного проекту);

K_6 – показник, що характеризує результати проведеного обстеження підприємства-позичальника працівниками банку (залежно від результатів обстеження);

K_7 – показник оцінки інвестиційного клімату в регіоні реалізації проекту ($0 \leq K_7 \leq 1$ може визначатися за методикою, що оцінює сукупність інвестиційних потенціалів та інвестиційних ризиків регіону) [16, с. 84];

K_8 – показник якості майнового забезпечення ($0 \leq K_8 \leq 1$ визначається залежно від виду й якості майнового забезпечення кредиту).

Представлену формулу можна доповнювати і видозмінювати, вводячи нові коефіцієнти і посилюючи гнучкість шкали оцінки.

Таким чином, під час кредитування ЖБ важливо чітко сформулювати механізм оцінки інвестиційної кредитоспроможності позичальника як в організаційному, так і в методичному аспектах. Із накопиченням досвіду кредитування ЖБ у працівників банку сформулюються власна методика оцінки інвестиційної конкурентоспроможності та відповідна база інформації.

Висновки з проведеного дослідження. Представлені у статті методичні підходи до стратегічного і тактичного управління ризиками повинні бути активно використані в процесі формування програми кредитування житлового будівництва в Україні. Розбудова системи ризик-менеджменту і встановлення лімітів ризиків забезпечить прийнятність їх рівня в процесі банківського кредитування житлового будівництва.

Список використаних джерел:

1. Гузикова Л.А. Направления и задачи исследования системы ипотечного жилищного кредитования / Л.А. Гузикова // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. – 2010. – № 99. – С. 147–150.
2. Ковалев П.П. Методы повышения кредитной безопасности / П.П. Ковалев // Банковская практика за рубежом. – 2005. – № 6. – С. 36–41.
3. Джулай І.А. Щодо оцінки ризиків і механізмів їх зниження в комерційних банках / І.А. Джулай // Наук. праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2007. – Вип. 12. – Ч. 1. – 370 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zbir_12.pdf#page=224.
4. Горшков Р.К., Писаренко В.В. Российская ипотека в условиях финансового кризиса / Р.К. Горшков, В.В. Писаренко // Недвижимость: экономика, управление. – 2010. – № 1–2. – С. 19–23.
5. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку : [підручник] / Л.О. Примостка ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
6. Nevitt Peter K. Project Financing. Fifth edition. Published by Euromoney: London, 1989. – 405 p.
7. Wood Philip R. Project Finance, Subordinated Debt and State Loans. London, Sweet & Maxwell (Law and Practice of International Finance), 1995. – 308 p.
8. Воронцов Б.В., Колесников А.М. Банковское кредитование инвестиционных проектов в промышленности : [монография] / Б.В. Воронцов, А.М. Колесников ; ГУАП. – СПб., 2007. – 132 с.

9. Кредитний ризик комерційного банку : [навч. посіб.] / В.В. Вітлінський [та ін.] ; за ред. В. В. Вітлінського. – К. : Знання, КОО, 2000. – 251 с
10. Станиславчик Е.Н. Риск-менеджмент на підприємстві. Теорія і практика / Е.Н. Станиславчик. – М. : Ось-89, 2002. – 80 с.
11. Грушко В.І. Фінансові ризики : [навч. посіб.] / В.І. Грушко, О.І. Пилипенко. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 188 с.
12. Дмитренко М.Г. Кредитування і контроль : [навч.-метод. посіб. (у схемах і коментарях)] / М.Г. Дмитренко, В.С. Потлатюк. – Кондор, 2005. – 296 с.
13. Слобода Л.Я. Класифікація та характеристика чинників кредитних ризиків банківських установ / Л.Я. Слобода // Регіональна економіка. – 2005. – № 2. – С. 185–193.
14. Сало І.В. Фінансовий менеджмент банку : [навч. посіб. для вищ. навч. закл.] / І.В. Сало, О.А. Криклій. – Суми : Унів. кн., 2007. – 313 с.
15. Основы банковского менеджмента : [учеб. пособие для банков. шк. и колледжей, ведущих подготовку специалистов по спец. «Банковское дело»] / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева [и др.] ; под ред. О.И. Лаврушина. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 140 с.

УДК 330.1

Борщенко Т.І.

*аспірант кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

ГЕНЕЗА ТЕОРІЇ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ

THE GENESIS OF WELFARE'S THEORY

У статті розглянуто основні етапи еволюції теорії суспільного добробуту. Проведено ретроспективний аналіз поглядів на сутність і взаємозв'язок індивідуального та суспільного добробуту. Визначено основні фактори, що формують індивідуальний та суспільний добробут, у розрізі окремих історичних етапів розвитку економічної науки, а також умови максимізації добробуту як на індивідуальному, так і на суспільному рівнях. Зосереджено увагу на проблемах, які залишаються поза увагою економістів під час дослідження добробуту в той чи інший період розвитку суспільства, та шляхах їх вирішення, що знаходять науковці в ході розвитку економічної науки. Виділено основні аспекти, які характеризують сучасний етап розвитку теорії суспільного добробуту. Схематично побудовано основні етапи генези теорії суспільного добробуту та визначено представників кожного етапу.

Ключові слова: суспільний добробут, індивідуальний добробут, максимізація добробуту, Парето-оптимум.

В статье рассмотрены основные этапы эволюции теории общественного благосостояния. Проведен ретроспективный анализ взглядов на сущность и взаимосвязь индивидуального и общественного благосостояния. Определены основные факторы, формирующие индивидуальное и общественное благосостояние, в разрезе отдельных исторических этапов развития экономической науки, а также условия максимизации благосостояния как на индивидуальном, так и на общественном уровнях. Сосредоточено внимание на проблемах, которые остаются без внимания экономистов при исследовании благосостояния в тот или иной период развития общества, и путях их решения, которые находят ученые в ходе развития экономической науки. Выделены основные аспекты, характеризующие современный этап развития теории общественного благосостояния. Схематически определены основные этапы генезиса теории общественного благосостояния и представители каждого этапа.

Ключевые слова: общественное благосостояние, индивидуальное благосостояние, максимизация благосостояния, Парето-оптимум.

The article describes the main stages of the evolution social welfare's theory. A retrospective analysis views of the nature and relationship of individual and social welfare was conducted. The main individual and social welfare factors were determined that shape, in terms of various historical stages of development economics. The terms of maximizing welfare were determined, both at the individual and at the community level. The problems were focused that were ignored in the study of economics in a certain period of society. The characteristics of the current stage of economics' development were allocated. The main stages of the genesis of social welfare's theory were constructed schematically as a result of the research.

Keywords: social welfare, individual welfare, maximization of welfare, Pareto optimum.

Постановка проблеми. Суспільний добробут є економічних відносин із приводу задоволення різноманітних індивідуальних та суспільних потреб. Кінцевою надзвичайно важливою та багатогранною економічною категорією, яка відображає сукупність соціально-метою суспільного та індивідуального розвитку є під-