

Важливим для прийняття рішення про здійснення IPO є оцінювання витрат та економічного ефекту від такого заходу. Середні витрати на IPO на Франкфуртській фондовій біржі у сегменті Prime Standart становлять 9,5 % бруто доходу від розміщення акцій. Структуру витрат на здійснення IPO на фондовій біржі наведено на рисунку.

Комісійні за здійснення першого публічного розміщення – це витрати, які несе підприємство на користь фондової біржі за надання можливості публічного розміщення акцій на біржі. Вступні і лістингові внески – це витрати, які варіюються залежно від обраного рівня котирувального листа. Витрати на відповідність вимог полягають у доведенні стану корпоративної звітності підприємства до вимог, чинних на цей час на фондовій біржі, їх перекладі тощо. Гонорари залучених учасників охоплюють гонорари фінансових консультантів, депозитарію тощо. Рекламні та інші витрати на IPO охоплюють проведення роад-шоу серед інвесторів, відрядження персоналу емітента за кордон, прийняття іноземних делегацій тощо. Під недооцінкою бізнесу розуміють умисне заниження ціни акції для додаткового заохочення потенційних інвесторів. Зазвичай, такий дисконт для компаній з країн СНД становить 4-5 %.

Висновки. Викладений матеріал дає змогу дійти висновку, що публічна пропозиція інвесторам (IPO) є одним із найпривабливіших способів залучення коштів, оскільки має низку переваг порівняно з кредитуванням та випуском облігацій. Водночас, здійснення IPO є найскладнішою процедурою порівняно з іншими способами залучення капіталу. Таким чином, рішення підприємства про здійснення IPO має базуватися на ретельному економічному обґрунтуванні його доцільності та можливості проведення.

Література

1. Кукса В. Це солодке слово IPO. Українські підприємства відкривають для себе прогресивний спосіб інтеграції у світову економіку // Дзеркало тижня. – 2007. – № 35 (664).
2. Шкарпова О. Публічні гроші // Контракти. – 2006. – № 6.
3. Саміт керівників "IPO як засіб збільшення вартості компанії – нові шляхи використання ринків капіталу" // Цінні папери України. – 2006. – № 49 (441).
4. Прудковских В. Рынок крупных сделок // Комп&ньоН. – 2007. – № 4.
5. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.deutsche-boerse.com>.

УДК 336.71

*О.С. Гирик – Львівський інститут банківської справи
Національного банку України, м. Київ*

ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ОЧІКУВАНЬ В АКТИВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ОСНОВІ МОДЕРНІЗАЦІЇ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ

За результатами соціологічного опитування проаналізовано соціальні очікування працівників банківських установ щодо оцінки антикризових заходів та можливої поведінки клієнтів банків у контексті зростання рівня їх довіри до банківської системи. Визначено основні чинники, які стримують розвиток банківської діяльності в Україні упродовж зародження і розвитку фінансово-економічної кризи. До таких чинників належать: відтік депозитів; нестача коштів у клієнтів банку; політичний чинник; безробіття; недовіра людей до банків; недостатньо фахова діяльність НБУ; надмір-

ний іноземний капітал; неналежна комунікаційна політика банків та держави загалом; інфляційні процеси; відсутність довготермінових інвестиційних програм; недостатня внутрішня мотивація працівників фінансово-кредитної системи та ступінь лояльності до неї.

Ключові слова: фінансово-економічна криза, модернізація сфери фінансово-кредитних відносин, відновлення довіри, мотиваційні установки, мотиваційна стійкість, інноваційний розвиток, чинники стримування розвитку.

O.S. Giryk – Lviv institute of banking (University of banking NBU), Kyiv

Social expectations research in activation of bank activity on the basis of motivational mechanism modernization

According to the social survey, the social expectations of banking institutions employees in evaluating the anti-crisis measures and the possible behaviour of bank customers in the context of the increasing level of confidence in the banking system were analysed. Certainly basic factors which restrain development of bank activity in Ukraine during an origin and development of financial and economic crisis. To such factors belong: outflow of deposits; the clients of bank have a lack of money; political factor; unemployment; a mistrust of people is to the banks; not enough professional activity of NBU; surplus foreign capital; improper of communication policy of banks and state on the whole; inflationary processes; absence of the long-term investment programs; insufficient internal motivation of workers of the financial and credit system and degree of loyalty is to it.

Keywords: financial and economic crisis, modernization of financial and credit relations sphere, trust restoring, motivational settings, motivational stability, innovative development, the development deterring factors.

Відновлення довіри населення до банківських установ є однією з актуальних проблем в активізації банківської діяльності на сучасному етапі. Заходи НБУ щодо рекапіталізації банків продемонстрували їхній обмежений вплив і недостатню ефективність. Тому завданням соціологічного опитування стало виявлення чинників, здатних впливати на мотивацію банківської діяльності, формувати таку модель мотиваційного механізму, яка впливатиме на реалізацію антикризових заходів у найближчій перспективі. Правильно мотивована праця у сфері банківництва (цінностями матеріального і нематеріального порядку) та використання персоналу в контексті базових вимог економіки знань є ефективними чинниками підвищення попиту на банківські продукти та послуги.

До експертного соціологічного опитування було залучено 420 експертів із 34 банківських установ Львівської області, що мають достатній стаж роботи в банківських установах та вільно орієнтуються в економічних проблемах. Високий освітній рівень експертів, – 66,7 % мають економічну, 13,3 % – юридичну, по 10,0 % технічну та гуманітарну освіту – дає підставу вважати їх судження відносно об'єктивними. А оскільки опитування проводили з інтервалом в 2 роки на однаковій панелі, то, на нашу думку, отримано якісну первинну інформацію із статистичною похибкою в межах 3 %. Інформація дала змогу виявити основні соціальні очікування та чинники розвитку мотиваційного механізму банківської діяльності в умовах подолання кризи у фінансово-кредитній системі України.

Фінансово-економічна криза актуалізувала потребу оновлення фінансово-кредитних відносин в державі. Так, під час оцінювання економічних перетворень в економіці України у 2007 р. 20,4 % респондентів вбачали потріб-

ним модернізувати сферу фінансово-кредитних відносин і на цій основі реформувати бюджет. Розвиток кризової ситуації в 2008 р. переконав у цьому уже 26,7 %. Оскільки модернізація сфери фінансово-кредитних відносин зачіпає насамперед банківську діяльність, то формування її мотивації можливе лише через реалізацію таких програм і проектів посткризового періоду, які забезпечать послідовне відновлення довіри населення до цієї сфери (23,3 %). Самі ж учасники соціологічного дослідження мають досить добре сформовані мотиваційні установки на працю в сфері банківництва.

Переважає більшість респондентів привабливим мотивом вважає можливість самореалізації, застосування своїх здібностей – у 2007 р. їх виявилось 67,4 %. У 2009 р. в багатьох банківських установах відбувається процес пошуку шляхів виходу з кризи і їхня робота жорстко регламентувалася нормативними документами НБУ. Тому можливість самореалізації для працівників знизилась на 7,4 % (табл. 1). Зіставлення цього вибору з даними соціально демографічного блоку анкети показало, що менші можливості для самореалізації мають менеджери і керівники середнього та вищого рівнів.

Табл. 1. Привабливі мотиви праці в банківській сфері

№ з/п	Перелік мотивів	Відповіді респондентів, %	
		у 2007 р.	у 2009 р.
1	Можливість самореалізації, виявлення своїх здібностей	67,4	60,0
2	Можливість займатися цікавою творчою справою	41,7	43,3
3	Можливість самостійно приймати рішення	6,6	36,7
4	Можливість "вистояти" в умовах кризи	-	10,0
5	Високі доходи	20,8	23,3
6	Розширення кола знайомств	16,6	20,0
7	Відчуття стабільності свого становища	39,3	26,7
8	Відчуття ризику, подолання труднощів	10,8	10,0
9	Можливість впливати на діяльність і поведінку людей	8,9	0
10	Можливість приносити користь людям, суспільству	31,9	30,0
11	Спілкування на рівні із представниками еліти	10,5	6,7

Джерело: за результатами дослідження автора (експертна оцінка банківських працівників)

Криза істотно нівелювала систему мотивів до праці. Відчуття стабільності свого становища втратило 12,6 % респондентів. Загалом динаміка змін дає підставу стверджувати про відносну стабільність мотиваційних установок респондентів на працю в банківській сфері. Якщо ж проаналізувати ці відповіді з характеристиками опитаних, то найбільш мотивованими є особи, стаж роботи яких у сфері банківської діяльності перевищує 5 років. Це реальне ядро трудових колективів і банки в процесі напрацювання форм і методів оновлення своєї діяльності в посткризовому періоді повинні диференційовано підходити до вибору мотиваторів для кожної групи працівників, враховуючи рівень освітньої підготовки, стаж роботи в банку, рівень самооцінки працівника. Рівень самооцінки можна виявити в процесі періодичної оцінки праці працівників, яка є невід'ємним атрибутом менеджменту персоналу в бан-

ках відповідно до нормативних документів НБУ. Упродовж 2009 р. варто, на нашу думку, в банківських установах провести моніторинг соціально-трудових відносин, в процесі якого виявити стимули та "антистимули" якісної праці, рівень нівелювання мотиваційних, ціннісних орієнтацій працівників внаслідок впливу кризи. Така робота повинна дати керівникам структурних підрозділів банку конкретизацію їх діяльності по відношенню до працівників, визначати стратегію кадрового просування відповідно до мотиваційної стійкості працівника.

Мотиваційна стійкість – це здатність працівника виокремлювати позитивні моменти щодо праці в конкретному банку, бачити перспективу реалізації загально банківського інтересу в контексті власних потреб. Ретроспективний огляд факторів, які сприяли розвитку багатьох елементів кризи в українській банківській системі дає підставу стверджувати, що не останнє місце в цьому процесі займає іноземний банківський капітал та надмірні запозичення українських банків.

Упродовж 2007 р. банки активно видавали валютні кредити на придбання житла, автомобілів, побутової техніки, що було зумовлено легкістю залучення зовнішніх запозичень. Якщо розглядати динаміку банківської діяльності в номінальному вираженні, то щорічний приріст основних показників банківської діяльності (капітал, активи, кредити) у 2006-2008 рр. становив 60-80 %, а за окремими напрямками і більше [1, с. 20]. Ейфорія кредитування не підкріплювалася серйозними розрахунками рівня ризиковості, недостатньо уваги приділяли оцінюванню платоспроможності клієнтів. Банківські установи ввели пряме стимулювання працівників відповідно до суми виданих кредитів. Така мотивація породила низку неадекватних рішень щодо надання позики фізичним особам.

На тлі масової реклами на телебаченні, в газетах, радіо щодо простоти отримання кредитів їхній обсяг за 2007-2009 рр. зріс майже втричі. Таке зростання попиту на кредити не враховувало реальних можливостей позичальників щодо їх обслуговування та погашення. Більшість позичок були кредитами на придбання товарів зарубіжного виробництва. І як попереджали учені, це було приховане фінансування іноземних виробників. Населення України по суті підтримувало економіку чужих держав. Така мотивація банку на отримання прибутку без урахування інтересів держави привела до того, що до кінця 2008 р. негативне сальдо поточного рахунку зросло уже до 11,9 млрд доларів, або до 6,7 % від ВВП [2, с. 23]. Тобто банки своєю поведінкою в короткотерміновій перспективі руйнували базу для зростання майбутніх депозитів.

Надто швидке зростання українських банків бентежило й західні рейтингові агентства Fitch і Moody's. У звіті Moody's зазначено: "Банківська система України зростає такими темпами, що саме це зростання є джерелом серйозних ризиків" [3, 4]. Стурбованість щодо неповернення позичених коштів висловлював і Нацбанк [5].

Починаючи з 2007 р., на думку респондентів, було два базових чинники, що стримували приплив грошових вкладів громадян у банки: низькі заробітки і відсутність добрих гарантій (табл. 2). У західному регіоні ці чинники зазнають впливу чисельної маси мігрантів. Попри кризові явища в країнах

ЄС вони залишаються потрібною робочою силою, оскільки працюють на непрестижних місцях. Тому експерти у 2009 р. не вважали низькі заробітки і доходи перешкодою щодо зростання грошових вкладів. Спотворена мотивація банківської діяльності зумовила спотвореність сфери кредитування. Адже обсяги кредитів, наданих фізичним особам, впродовж останніх двох років зростали вищими темпами, ніж кредити, надані суб'єктам господарювання (3,5 раза порівняно з 2,8) [1, с. 23]. Цим самим реальна економіка не мала можливостей реалізовувати інноваційний розвиток, виробляти конкурентоспроможну продукцію. Низький рівень кредитування реального інноваційного виробництва посилював погіршення фінансового стану підприємств, їх працівників. У сукупності це поряд з іншими причинами посилювало напругу на ринку кредитних послуг. І вже починаючи з вересня 2008 р. почався обвал ринку кредитних послуг.

Табл. 2. Стримуючі чинники при залученні грошових вкладів громадян у банки

№ з/п	Перелік стримуючих чинників	Відповіді респондентів, %	
		у 2007 р.	у 2009 р.
1	Низькі заробітки і доходи, які повністю витрачаються на потреби сім'ї	38,6	23,3
2	Відсутність добрих гарантій повернення вкладів	34,0	23,1
3	Страх втратити заощадження через можливу інфляцію	20,1	13,3
4	Негативний образ банків і банкірів, створений засобами масової інформації	7,3	16,7
5	Усі чинники разом як комплексний індикатор кризи	-	23,5

Джерело: за результатами дослідження автора (експертна оцінка банківських працівників)

Зростання інфляції, курсова нестабільність гривні привели до неможливості виконання свої зобов'язань позичальниками перед банком. На фоні наростання панічних очікувань НБУ з 11.10.2008 ввів заборону на дострокове повернення термінових депозитів комерційними банками. Загалом особистісна мотивація працівників банку, які при видачі позики не виконували своєї консультативної функції, привела до демотивації клієнтів. Клієнти-депозитарії втратили віру в банківську обов'язковість. Залучені до соціологічного опитування в 2007-2009 рр. розуміють, що без довіри клієнтів банківська установа втрачає базу для реалізації основного мотиву її діяльності – отримання прибутку. Більшість респондентів – 32,1 у 2007 р. та 43,3 % у 2009 р. – покладають надії на відновлення довіри через діяльність Асоціації Українських банків. Позитивна оцінка діяльності АУБ дає підставу стверджувати, що організація послідовно обстоює інтереси всіх банківських установ і веде непростий діалог з НБУ щодо пошуку шляхів виходу з кризи. Але для відновлення довіри до банківських установ через активізацію співпраці АУБ та НБУ з Фондом гарантування вкладів фізичних осіб необхідно напрацьовувати нові підходи для утвердження позитивного іміджу банків.

Треба зважати на те, що в постіндустріальному суспільстві, в економіці якого домінує виробництво послуг, створюються об'єктивні передумови

для трансформації системи суспільних цінностей. Тому підвищення рівня матеріального добробуту створює потенційні передумови для становлення нової мотиваційної системи. У цій системі домінуючі донедавна матеріальні стимули виробництва матеріальних благ поступаються мотивам самореалізації особистості, нарощування інтелектуального потенціалу і його максимального розкриття в процесі праці. Тому формування позитивного бренду банку повинно нести для потенційного клієнта інформацію про те, що він зможе отримати від банку для розширення можливостей власної самореалізації. Адже на думку російського фахівця з проблем сучасного економічного розвитку Іноземцева В.Л., відбувається не зниження ролі матеріальної мотивації у суспільному житті, а простежується зміщення від максимізації споживання до забезпечення вищої якості життя [6, с. 24].

Численні дослідження, здійснені як в Україні, так і в інших державах (див. В.Л. Іноземцев. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М. : Изд-во "Логос". – 2008. – 568 с.; Моніторингові дослідження Інституту соціології НАН України; Моніторингові дослідження Інституту стратегічного дослідження РНБО) засвідчують, що становлення нової системи цінностей у постіндустриальному суспільстві має свої особливості. У молодого покоління, яке має кращі можливості користуватися сучасними матеріальними благами, в системі ціннісних мотивацій починають переважати нематеріальні мотиви. Тому розширення рівня споживання банківських продуктів і послуг буде можливим через формування іміджу банку як установи, здатної посприяти реалізації нематеріальних мотивів. Це підтверджують і результати експертного опитування. Серед заходів, здатних збільшити вклади населення на банківських рахунках, 53,3 % респондентів у 2009 р. назвали створення механізму спеціальних інвестиційних програм, в основі яких лежали б депозитні вклади фізичних осіб. Цим самим експерти опосередковано прийшли до думки, що в основі депозитного вкладу повинна бути закладена мотивація певної соціальної значущості в процесі його реалізації.

Банківські установи функціонують в певних регіонах і в системі мотивації їхньої діяльності потрібно враховувати регіональний інтерес. У цьому контексті цікавим є розуміння причин, які гальмують розвиток банківництва у Львівській області. Відповіді, наведені у табл. 3, засвідчили, що експерти під впливом розвитку кризових явищ кардинально змінили свою думку. Так, у 2009 р. на 11 % знизився рейтинг рівня розвитку банківництва у Львівській області порівняно із іншими регіонами. Рівно половина учасників дослідження вважає гальмівним чинником відсутність спільних з господарським комплексом області довготермінових програм та зацікавленості органів влади в реалізації інвестиційних проектів. На 30,1 % більше респондентів пов'язують причину стримування розвитку з нестачею кредитних ресурсів.

Щоб привести у відповідність інтереси регіонів і банків, які розташовані у них, на нашу думку, потрібно вводити відповідні нормативні показники, які встановлювали б пряму залежність між залученими депозитами (як гривневими, так і валютними) та виданими кредитами під реалізацію інноваційних

підприємницьких проектів. Адже немає іншого шляху виходу із кризи, ніж технологічне оновлення власного виробництва і випуск якісної конкурентоспроможної продукції. Тому банки повинні змінити орієнтири і пріоритети кредитної діяльності та спільно із Кабінетом Міністрів запустити кредитний мультиплікатор. Відновлення виробництва веде до зростання платоспроможного попиту населення, формує довіру і взаємне партнерство в системі виробник – споживач, де посередником виступає банк. Як нам видається, потрібно переглянути стратегію використання кредитів, наданих МВФ. Оскільки, спрямувавши їх на покриття бюджетного дефіциту, Кабінет Міністрів України формує умови для тривалого перебування держави в стані перманентної кризи.

Табл. 3. Причини стримування розвитку банківництва у Львівській області

№ з/п	Перелік причин	Відповіді респондентів, %	
		у 2007 р.	у 2009 р.
1	Невпорядкованість законодавства	24,8	10,0
2	Нестача кредитних ресурсів	6,6	36,7
3	Відсутність довготермінових програм розвитку банків у взаємодії з розвитком господарського комплексу області	40,7	26,7
4	Відсутність зацікавленості органів влади в реалізації спільних інвестиційних проектів, програм	13,6	23,3
5	Розвиток банківництва у Львівській області є значно кращим, ніж в інших регіонах	14,3	3,3

Джерело: за результатами дослідження автора (експертна оцінка банківських працівників)

У Львівському регіоні є досить велика кількість жителів, які перебувають на заробітках за кордоном. Зароблені кошти вони легальними і напівлегальними шляхами передають на батьківщину. За оцінками експертів та даними щодо грошових переказів, у середньому в область надходить на місяць більше 17,5 млн євро. З огляду на відповідь респондентів (табл. 3, п. 2), ймовірно обмеження зовнішніх запозичень для банків вважаємо необхідним посилення мотивації на залучення і цивілізоване використання величезного потенційного кредитного ресурсу. Щодо причин, які стримують реалізацію спеціальних проектів, експерти висловили багато цікавих міркувань (табл. 4).

Отже, експерти вважають, основними причинами, що унеможливають реалізацію таких перспективних проектів, є те, що люди не вірять державі та банкам і не візьмуть участі у таких програмах (відповідно 40,0 і 23,3 % у 2009 р.), а також небажання держави (конкретних чиновників) опиратися на власні інвестиційні ресурси (20,0 %). З цим можна погодитися тим більше, що в багатьох ЗМІ (Дзеркало тижня, "День", Україна молода) упродовж березня – квітня 2009 р. наведено результати опитувань, які підтверджують наші дані.

На наш погляд, НБУ спільно із зацікавленими банківськими установами повинен в рамках реалізації антикризових заходів розробити спеціальний проект залучення готівкової валюти, яка є на руках населення як кредитного ресурсу на інноваційне інвестування. Офіційна статистика свідчить, що поза банками перебувають 111 млрд грн готівкових коштів [7].

Табл. 4. Причини ймовірних невдач при реалізації спеціальних програм залучення готівкових валютних коштів, що перебувають поза банками

№ з/п	Перелік причин	Відповіді респондентів, %	
		у 2007 р.	у 2009 р.
1	Банкам не вигідні такі програми	11,7	3,3
2	Люди не вірять банкам і не візьмуть участь в таких проектах	30,7	23,3
3	Люди не вірять державі і не візьмуть участь у таких програмах	0	40,0
4	Немає спеціалістів здатних запропонувати зрозумілий для населення проект	17,3	13,3
5	Держава не хоче опиратися на власні інвестиційні ресурси тому, що іноземні запозичення легше спрямовувати на реалізацію приватних інтересів чиновників	40,3	20,0

Джерело: за результатами дослідження автора (експертна оцінка банківських працівників)

Повернення довіри до держави можливе за такої економічної політики, яка на перше місце поставила б економічний інтерес індивіда, реалізація якого забезпечувала б реалізацію інтересів суб'єктів господарювання і держави загалом. Відновлення довіри до держави формувало б нову якість довіри до банківських установ, які на основі інтегрованого мотиву (мотив персоналу, мотив акціонерів, мотив менеджерів вищих керівників, мотив власників) змогли б якісно оновити пропоновані на ринку банківські послуги та банківські продукти. Досягнення такого рівня довіри, попри всі інші моменти, вимагає від банківських установ активізувати впровадження новітніх банківських продуктів і послуг.

У 2009 р. зменшилась на 2,3 % кількість респондентів, які причиною повільного впровадження новітніх банківських продуктів і послуг вважали відсутність споживачів, здатних їх споживати (табл. 5). Поряд з тим 16,7 % респондентів засвідчують нерозуміння персоналом банку того, що створення послуги повинно йти паралельно із створенням споживача. Персонал банку, керівники середнього і вищого рівня одним з мотивів своєї діяльності повинні мати мотив формування споживачів банківських новацій.

Табл. 5. Причини повільного впровадження новітніх банківських продуктів і послуг

№ з/п	Перелік причин	Відповіді респондентів, %	
		у 2007 р.	у 2009 р.
1	Відсутність споживачів, здатних споживати новітні банківські продукти і послуги	19,0	16,7
2	Відсутність інформаційно-просвітницької роботи банків серед підприємств і населення щодо якісних переваг нових банківських продуктів	17,1	30,0
3	Невигідність їх використання через чинні нормативні акти	38,4	6,7
4	Відсутність фахівців здатних розробляти і впроваджувати новітні банківські продукти	16,4	13,3
5	Кризова ситуації на ринку	0	26,7
6	Інші причини	9,1	6,7

І вже в 2009 р. на 12,9 % зросла чисельність тих респондентів, які визнали, що повільне впровадження новітніх банківських продуктів і послуг зумовлене неналежною інформаційно-просвітницькою роботою банків серед підприємств і населення щодо якісних переваг таких продуктів. У 2009 р. на 31,7 % зменшилась кількість респондентів, що вбачали невідповідність впровадження нових фінпослуг в законотворчій діяльності регулятора і 26,7 % експертів вважають кризову ситуацію невдалим часом для нововведень.

Щоб посилити мотивацію банків на введення новацій, необхідно формувати акцентовану маркетингову стратегію з послідовним введенням новації на ринок. Регіональні дирекції відповідно з ментальністю населення та керівників підприємницьких структур повинні формувати відповідні рекламні кампанії, проводити цільові тренінги персоналу з тим, щоб спочатку сформулювати позитивне уявлення щодо новації, а потім стимулювати попит на неї. Необхідність такого алгоритму реалізації новацій підтверджується тим, що в 2007 р. 16,4, а в 2009 р. – 13,3 % респондентів серед причин повільного впровадження новітніх банківських продуктів і послуг назвали відсутність фахівців, здатних розробляти і впроваджувати їх. Відповідь корелюється із наведеною у табл. 4, п. 4.

Послідовне оздоровлення фінансово-кредитної сфери вимагає від влади та від НБУ посилювати вплив тих мотиваторів, які мотивують банківські установи на розширення обсягів банківської діяльності. В процесі опитування респондентам було запропоновано на основі десятибальної шкали визначити рейтинг мотивуючих чинників, що впливають на розширення обсягів банківської діяльності (табл. 6).

Табл. 6. Мотивуючі чинники для розширення обсягів банківської діяльності

№ з/п	Перелік мотивуючих чинників	Відповіді респондентів, %	
		у 2007 р.	у 2009 р.
1	Можливість збільшити прибутки	7,69	9,03
2	Наявність привабливих корпоративних клієнтів	7,85	6,47
3	Наявність більших ресурсів для реалізації власних планів	6,44	6,6
4	Кращі конкурентні позиції	6,45	7,33
5	Можливість впливати на стан економіки в регіоні	5,48	6,07

Джерело: за результатами дослідження автора (експертна оцінка банківських працівників)

Серед найвагоміших мотиваторів – можливість збільшення прибутку. У 2009 р. порівняно з 2007 р. на 1,38 бального пункту впала значимість такого чинника, як наявність привабливих корпоративних клієнтів. Це можна пояснити тим, що криза перетворила колишніх привабливих корпоративних клієнтів у банкрутів. Респонденти ще не бачать позитивних результатів в реалізації проектів, здатних внести позитивний внесок в реальний сектор економіки. На нашу думку, банки повинні робити певні кроки для формування нових корпоративних клієнтів, орієнтованих на інноваційний тип виробництва. Ця діяльність повинна підштовхувати потенційних корпоративних клієнтів до витребуваності здобутків вітчизняної науки, до формування спільно з банками таких проектів, які реалізуватимуться на кредитній основі і матимуть гарантованих споживачів як на вітчизняному, так і на зарубіжному ринках.

У відповідях респондентів приваблює те, що мотивуючим чинником для розширення обсягів банківської діяльності визнано можливість впливати на стан економіки в регіоні. Бальна значущість цього чинника зросла на 0,52 бального пункту в 2009 р. порівняно з 2007 р. Це свідчить, що в середовищі банківських працівників поступово визріває необхідність орієнтації банківських установ на потреби регіону. Ця орієнтація очевидно повинна мотивувати банки на отримання кращих конкурентних позицій не в загальному, а на ринку конкретних регіонів. Без сумніву, повинен пройти певний час, щоб змінилися ціннісні орієнтації власників та акціонерів банку і свої пріоритети вони визначали не лише через призму бачення центрального офісу, а враховуючи специфіку мотиваторів діяльності регіональних дирекцій.

Посткризовий період в економіці нашої держави поставив низку проблем перед власниками капіталів. Частина з них, піддавшись паніці в жовтні – листопаді 2008 р., активно вилучали свої капітали з фінансово-кредитної сфери. Втім, як видно з табл. 7 незмінним фактором, що зайняв найвищі оцінки в 2007 і 2009 рр., і спонукає власників капіталу вкладати його в банківську діяльність є високий рівень прибутковості. Його значимість респонденти оцінили відповідно вибором 38,6 та 36,7 % у відповідних роках.

Табл. 7. Мотиви привабливості банківської діяльності

№ з/п	Перелік мотивуючих чинників	Відповіді респондентів, %	
		у 2007 р.	у 2009 р.
1	Високий рівень прибутковості на вкладений капітал	38,6	36,7
2	Можливість впливати на діяльність підприємницького сектора	11,0	26,7
3	Можливість реалізовувати власні проекти	24,1	10,0
4	Самореалізація себе як фахівця фінансиста	1,6	0,0
5	Можливість прилучитися до фінансової еліти	4,2	0,0
6	Можливість реалізовувати бізнесові проекти через співпрацю з багатьма учасниками підприємницьких процесів в державі і в регіоні	20,4	26,7

Джерело: за результатами дослідження автора (експертна оцінка банківських працівників)

На думку експертів, власники капіталу через вкладення його в банківську діяльність прагнуть впливати на діяльність підприємницького сектора. Значимість цього фактора у 2009 р. за оцінкою респондентів зросла на 15,7 %. Використовуючи систему залучення додаткових капіталів, банківські установи повинні узгоджувати свої мотиваційні установки на використання цих капіталів з інтересами їх власників.

Досить критично поставились респонденти до входження в українську банківську систему іноземного капіталу. Більше п'ятої частини (23 %) експертів вважали у 2007 р., що не потрібно продавати акції банків іноземним власникам, 37,0 % вважають за доцільне, щоб частка іноземного капіталу не перевищувала 25 %, а 26,7 % респондентів допускають її збільшення до 50 %. Існування національної банківської системи є запорукою реалізації національних інтересів у фінансово-кредитній сфері. У тих українських банках, які мали істотну (більше 30 %) частку іноземного банківського капіталу спос-

терігаються процеси відтоку капіталу з України. Розбіжності інтересів іноземних власників українських банків з інтересами українських акціонерів породжує конфлікт інтересів, дестабілізує банківську систему держави. Лише клієнти банків – громадяни України в часі кризи можуть допомогти банкам активізувати свою діяльність. Це ті фізичні особи, залучення депозитних вкладів яких трудомістке і невдячне, порівняно із можливістю лише за допомогою однієї операції залучати сотні мільйонів валютних ресурсів із-за кордону. Але практика показала, що за ці мільйони приходится розплачуватися дестабілізацією банківської системи.

Як вважають експерти, основними ознаками банківської кризи є відтік депозитів та недовіра людей до банків (табл. 8). У 2009 р. цих два чинники, на погляд респондентів, майже на 50 % є основними ознаками кризової ситуації у банківській сфері.

Табл. 8. Основні ознаки кризової ситуації у банківській сфері

№ з/п	Ознаки	Відповіді респондентів у 2009 р., %
1	Відтік депозитів	26,7
2	Нестача коштів у клієнтів банку	16,7
3	Політичний фактор	16,7
4	Безробіття	10,0
5	Недовіра людей до банків	20,0
6	Недостатньо фахова діяльність НБУ	10,0

Позитивним є те, що лише 10 % експертів покладають відповідальність за кризу на недостатньо фахову діяльність НБУ. Як засвідчують події кінця 2008 р. – початку 2009 р., Національний банк України здійснював низку заходів, покликаних призупинити розвиток кризи у фінансово-кредитній сфері. Але брак політичної волі вищого керівництва держави, наявність інтересів Кабінету Міністрів, які суперечили інтересам держави, не завжди давали можливість реалізовувати нормативні акти та Постанови Правління НБУ щодо реалізації антикризових програм.

Висновок. Виконане експертне дослідження дало змогу сформулювати основні чинники, що стримують розвиток банківської діяльності в Україні упродовж зародження і розвитку фінансово-економічної кризи. За результатами авторського дослідження до таких чинників можна віднести: відтік депозитів; нестача коштів у клієнтів банку; політичний чинник; безробіття; недовіра людей до банків; недостатньо фахова діяльність НБУ; надмірний іноземний капітал; неналежна комунікаційна політика банків та держави загалом; інфляційні процеси; відсутність довготермінових інвестиційних програм; недостатня внутрішня мотивація працівників фінансово-кредитної системи та ступінь лояльності до неї.

Результати проведеного опитування підтверджують загальні тенденції формування мотиваційного механізму банківської діяльності в посткризовому періоді. Щоб повернути довіру клієнтів, банки повинні дбати про належний кадровий потенціал, на основі якого вони зможуть реалізувати позитивні мотиваційні установки в своїй діяльності. Суспільство у кризовому стані дуже важко сприймає непрофесійні дії керівників банківських установ, їх нев-

міння мотивувати персонал на послідовну реалізацію антикризових програм. Потенційний клієнт банку щоденно повинен переконуватися, що дана фінансово-кредитна установа зберегла ліквідність, що вона розширює свою діяльність. Таке переконання він повинен отримати від персоналу банку, який для клієнта повинен предстати як фаховий консультант, що пропонує найкращі умови для депозитного вкладу та найнадійніші умови отримання необхідного кредиту. Реалізація мотиваційного механізму банківської діяльності повинна в часі кризи посилювати конкурентні позиції банку, формувати таку якість реалізації банківських продуктів і послуг, яка відповідала б запитам клієнтів.

Література

1. Довгань Ж. Фінансова стійкість банківських установ у період економічної кризи // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 4 (158). – С. 20-26.
2. Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 5 (159). – С. 20-30.
3. **Небезпечний розвиток** / Газета 24, 03.07.2007. – № 75.
4. **Fitch прогнозує зміни** / Львівська газета, 03.07.2007. – № 111.
5. **А грошей не повертають** / Експрес, 3-4.07.2007. – № 93.
6. **Иноземцев В.Л.** Наука, личность и общество в постиндустриальной действительности // Российский химический журнал. – 1999. – Т. XLIII, № 6. – С. 13-32.
7. **Основні показники**, що характеризують стан грошово-кредитного ринку (за оперативними даними). [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.bank.gov.ua>.

УДК 330.341

Доц. І.І. Дідович, канд. екон. наук;
аспір. І.Я. Фабін – НЛТУ України, м. Львів

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ТА РЕГІОНУ

Представлено економіко-історичну еволюцію поняття "безпека". Також розглянуто завдання, цілі економічної безпеки та загрози їй як у межах держави, так і окремого регіону. Встановлено, що важливими показниками безпеки держави та регіону є: структура внутрішнього валового продукту (ВВП), обсяг і темпи розвитку промисловості, обсяг і динаміка інвестицій; природно-ресурсний виробничий і науково-технічний потенціали країни; ефективність використання ресурсів; конкурентоспроможність економіки на внутрішньому та зовнішньому ринках; темпи інфляції; рівень безробіття; якість життя: ВВП на душу населення, ступінь диференціації доходів, забезпеченість населення матеріальними благами й послугами; дефіцит бюджету та державного боргу; енергетична залежність; інтегрованість у світову економіку.

Ключові слова: безпека, економічна безпека, держава, регіон.

Assoc. prof. I.I. Didovych; post-graduate I.Ya. Fabin – NUFWT of Ukraine, L'viv

Economic safety forming of state and region

Economic-historical evolution of notion "safety" is presented in this article. Also tasks, aims, threats of economic safety of both state and separate region are represented. It is set that the important indexes of safety of the state and region is: structure of internal gross product (GDP), volume and rates of development of industry, volume and dynamics of investments; naturally resource production and scientific and technical potentials of country; efficiency of the use of resources; a competitiveness of economy is on internal and external markets; inflation rates; unemployment rate; quality of life: GDP per capita, degree of diffe-