

транспортними умовами неможливе їх відвантаження однією партією, мають розглядатись, за бажанням імпортера, як цілісний предмет щодо визначення походження. Але це можливо тільки за певних умов, а саме: попереднього повідомлення митниці ввозу про розбивку розібраного або незібраного товару на декілька партій із зазначених причин такої розбивки, детальної специфікації кожної партії з прив'язкою до ТН ЗЕД, вартості і країни походження товарів, що входять до кожної партії; поставка всієї партії від одної країни, одним експортером; ввезення всіх партій через одну митницю; поставка всіх товарних партій в строк, який не перевищує 6 місяців з дати першого відвантаження.

При визначенні походження товарів, походження використовуваних для їх виробництва теплової й електричної енергії, машин, обладнання та інструментів не враховується.

Товар вважається походженням із країни експорту тільки в тому випадку, якщо він не тільки відповідає критеріям походження, але й виконуються такі умови: безпосередня закупівля та пряма поставка. Безпосередньою закупівлею вважається операція, коли товар закуповується безпосередньо у підприємств, зареєстрованих у встановленому порядку в країні експорту, і імпортується шляхом прямого відвантаження із цієї країни до країни імпорту.

У разі, якщо американська фірма, реквізити якої та холдингова компанія знаходяться в США, поставляє російський ліс в Україну, то відносно даної продукції не буде діяти "Угода про вільну торгівлю", яка підписана між Росією та Україною. Тобто будуть застосовуватись не преференційні митні ставки, а пільгові, які діють відповідно до укладеної угоди між США та Україною про режим найбільшого сприяння.

Вимозі прямого відвантаження відповідають також товари, що транспортуються через територію однієї або декількох країн внаслідок географічних, транспортних або економічних причин та при тимчасовому складуванні їх на території цих країн за умови, що товари весь час перебувають під митним контролем країн транзиту. Правилам прямого відвантаження відповідають товари, закуплені імпортером на виставках чи ярмарках, за умов, що ці товари не використовуються з іншими, крім виставкових, цілями після відправлення на виставку чи ярмарок і залишалися під митним контролем під час виставки.

#### Джерела та література

1. Митний кодекс України // Урядовий кур'єр. – 2002. – № 148. – 23 с.
2. Про митний тариф України: Закон України №2371 від 05.04.01р.
3. Про Єдиний митний тариф: Закон України від 05.02.92 р. // Укр. митниця: Довідник. – К.: Лібра, 1993. – 58 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І.В.Багрова, Н.І.Редіна, В.Є.Власюк, О.О.Гетьман. – Дніпропетровськ, ДДФЕІ, 2002 – 580 с.
5. Жорін Ф.П. Правові основи митної справи в Україні: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 248 с.
6. Основы таможенного дела: Учебник / Под общ. ред. В.Г.Драганова; Рос. тамож. акад. ГТК РФ. - М.: ОАО "Изд-во "Экономика", 1998. – 687 с.

Дядько Е.А.

#### ПРОГРАММЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНСКИХ БАНКАХ С ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ

I. Введение: в настоящее время в Украине к термину «ипотека» особое отношение - она уже стала чем-то вроде дорогого автомобиля BMW для действующих в нашей стране банков. По аналогии – все мечтают о ней, но не все могут себе позволить ее обслуживание. Дело в том, что для внедрения в банке портфеля ипотечных услуг необходимы не только четкие, процессуально прописанные, «правила игры», но и солидный страховой капитал. Ведь еще не забыты времена расцвета пирамид, трастов и сберкасс, появившихся и исчезавших в считанные дни. После громких банкротств вышеуказанных «институций» в бурных 90-х, большинство населения нашей страны так и не обрело веру в честное государство, ответственные банки и возвращение вкладов[1]. Именно поэтому банки должны учитывать тот факт, что сформировать необходимые средства по примеру американских акционерных ипотечных банков или немецких сберкасс им не удастся. Это и явилось первопричиной прихода на украинский рынок банковских услуг иностранных инвестиций, так как в данных финансово-кредитных учреждениях есть тот надежный тыл, называемый высокой ликвидностью финансовых средств. Сейчас в стране действуют семь банков со стопроцентным иностранным капиталом и 19 банков с меньшими долями зарубежных инвестиций[2]. На первый взгляд на рынке кредитных услуг сложилась относительно конкурентная ситуация, но при более детальном рассмотрении можно увидеть зыбкость данной структуры рынка и распределения его долей. К сожалению, в нашей стране до недавнего времени не проводилось каких-либо серьезных экономических исследований относительно влияния развития института ипотеки на внешнеэкономическую деятельность страны. Кратко эти вопросы освещаются в работах экономистов, исследующих ипотеку в узком смысле .

#### II. Постановка задачи:

Цель работ - установить степень зависимости развития украинской экономики от внедрения на рынок ипотечных услуг иностранных игроков и, следовательно, степень развития внешнеэкономической деятельности Украины из-за усиления потоков денежных средств через границу в данные кредитные учреждения. Для достижения поставленной цели необходимо: сделать сквозной анализ ипотечных программ крупнейших банковских структур с иностранными инвестициями; выделить основные положительные и отрицательные стороны их деятельности на украинском рынке кредитных услуг; для максимально глубокого исследования провести срез информации по методу SWOT. В переводе с английского аббревиатура означает анализ сильных, слабых сторон субъекта экономической деятельности, а также его возможностей и рисков.

III. Результаты: Итак, рассмотрим подробнее «игроков» на банковской арене, в структуре капитала которых содержатся зарубежные инвестиции. Наиболее активные из них в вопросах ипотечного кредитования представлены в табл.1

**Таблица 1.** Ипотечные программы банков, имеющих в структуре своего капитала иностранные вложения

Название банковского учреждения	% иностранного капитала	Страна-инвестор	Ипотечные программы	Наличие рефинансирования	Срок кредита, годы \$/ грн / €	% по кредиту \$/ грн / €	Начальный взнос, %
Электрон Банк[3]	20,1	Канада	Покупка жилья	-	3/7/-	Зависит от срока кредитования	30
АО Кредит Банк (Украина)[4]	94,4	Польша	Покупка жилья для молодой семьи	-	Плавающий до 10	17/-/-	30
Кредитпромбанк[5]	Нет данных	Ирландия Кипр	Покупка жилья	-	Плавающий	Плавающий	30
АО ВаБанк	Нет данных	Великобритания	Покупка жилья	-	Плавающий до 10	22/14/-	30
Райффайзенбанк Украина	100	Австрия	Покупка жилья; Ремонт жилья	+ -	До 15 До 6	14/19/14,25 13/19/13,25	30
HVB Group[6]	100	Германия	Покупка жилья	-	До 7	12/-/12	30

**Таблица 2.** SWOT-анализ деятельности банков с иностранным капиталом в контексте ипотечного кредита

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> <li>-надежный «тыл»;</li> <li>-хеджирование рисков;</li> <li>-минимальные потери при общем экономическом спаде в Украине;</li> <li>-наработанная и проверенная схема кредитования;</li> <li>-действующий механизм секьюритизации;</li> <li>-относительно низкие ставки по кредиту;</li> <li>-относительно более долгий период кредитования;</li> <li>-положительный имидж.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-недостаточное знание экономической, политической, социальной ситуации в Украине;</li> <li>-отсутствие среднего класса в Украине;</li> <li>-низкая степень знакомства ЦА с понятием «ипотека»;</li> <li>-несовершенство законодательства в сфере антимонопольного регулирования;</li> <li>-низкий уровень деловой этики;</li> <li>-несовершенство законодательства в сфере ипотечного кредитования.</li> </ul>
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <li>-дополнительные средства для развития;</li> <li>-привлечение квалифицированного персонала;</li> <li>-проведение исследований рынка;</li> <li>-усовершенствование кредитных инструментов и программ;</li> <li>-привлечение сравнительно более широкой ЦА;</li> <li>-постоянная клиентура;</li> <li>-доверие потребителей кредитных услуг.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-неэффективность рекламных кампаний и политики банка;</li> <li>-низкая активность и заинтересованность ЦА в ипотечном кредите как таковом;</li> <li>-относительно небольшое количество потребителей;</li> <li>-недобросовестная конкуренция со стороны провластных банковских учреждений, использование приемов черного PR;</li> <li>-низкая защищенность от невозврата кредита.</li> </ul>

В первую очередь следует отметить «Райффайзенбанк», открывший в Украине дочернюю структуру со статусом юридического лица. На сегодняшний день это единственный иностранный банк, входящий в группу крупнейших[7] и реально превращающийся в универсальную финансовую структуру общенационального масштаба. Из таблицы 1 видно, что лишь в нем действительно существует механизм рефинансирования.

Стоит обратить внимание и на крупнейшую инвестицию в банковскую систему Украины, которую осуществил польский «Кредит Банк», в свое время купивший контрольный пакет акций ЗУКБ – ныне «Кредит Банк (Украина)». В целом по Украине именно польские банки сделали крупнейшие по объему инвестиции в «Кредит Банк (Украина)» во Львове и банк «Пекао-Украина» в Луцке.

По разнообразию ипотечных программ снова лидируют Райффайзенбанк, который внедрил две программы, одна из которых на кредитование ремонта в залог самого жилья, и Кредит Банк со своей социальной программой помощи молодым семьям.

Ярким примером западноевропейской стабильности и качества услуг является HVB Group, единственный, где ставка по кредиту «демпингует» и составляет 12%.

Далее стоит обратить внимание, что некоторые из иностранных участников рынка ипотечных услуг не дают официальных данных по структуре своего уставного капитала (Кредитпромбанк, ВаБанк), что может отрицательно повлиять на доверие потребителей.

Также, общим аспектом всех ипотечных программ является приблизительно одинаковый первый взнос по кредиту – около 30%.

После краткого описания действующих лиц необходимо провести анализ слабых и сильных сторон участников рынка ипотечных банковских услуг с иностранным капиталом в структуре активов, а также их возможности в Украине и вероятные риски для их деятельности.

Таким образом, из таблицы 2 видно, что возможности банковских структур с иностранным капиталом следуют из их сильных сторон, а угрозы их деятельности на рынке кредитных услуг, соответственно, напрямую связаны с их слабыми сторонами.

Несмотря на риски, банки с иностранным капиталом стали активно внедряться в отечественный финансовый рынок. Однако следует учитывать, что уровень присутствия иностранного капитала в банковской системе зависит прежде всего от объема зарубежных инвестиций в экономику, а он, как известно, не настолько велик, как хотелось бы. Коррупция, непрозрачность деловых отношений и непривлекательное инвестиционное законодательство также не способствуют притоку иностранцев в нашу страну и вынуждают уже пришедшие иностранные банки длительное время работать почти без прибыли в ожидании позитивных перемен.

Однако иностранные банки в силу своих структурных преимуществ могут и активно конкурируют в отдельных сегментах украинского финансового рынка. Например, в таких, как обслуживание крупнейших кор-

поративных клиентов, состоятельных частных лиц, ипотечные программы и инвестиционные банковские услуги. Украинские банки, которые достаточно диверсифицированы и универсальны, имеют значительный потенциал роста и знание местного рынка, что позволяет конкурировать с «иностранцами» почти на равных.

Единственным сдерживающим фактором для создания действительно конкурентной среды является то, что наши банки пока еще в силу своей молодости не готовы на равных конкурировать с иностранными банками с точки зрения технологий и мировых стандартов качества услуг.

Влияние иностранных банков на банковскую систему Украины часто недооценивают. Однако, по данным НБУ, доля средств, привлеченных от нерезидентов через банки с иностранным капиталом, в общей сумме привлеченных средств от нерезидентов по банковской системе составляет более 55%.

Практика показывает, что именно потому на нашем рынке объем привлеченных средств от материнских банков приближается к 1 млрд. долл. Именно благодаря иностранным банкам увеличился продуктовый ряд, повысились качество и культура обслуживания клиентов, возросла конкуренция за клиента, что в конечном итоге пошло на пользу как банковской системе, так и экономике в целом.

Сейчас в среднем по Западной Европе стоимость кредита составляет 3,5–4% в евро. Таким образом, иностранным банкам выгодно кредитовать украинских заемщиков даже под 12%. С одной стороны, это стабилизирует рынок внутреннего кредитования. С другой – иногда становится причиной перехода к иностранным банкам крупных клиентов.

#### **IV. Выводы:**

Резюмируя все вышеуказанное, можно сделать вывод, что чем больше на рынке игроков, тем сильнее конкуренция, а, следовательно, и качество услуг. А если конкуренты еще и на более высоком технологическом и качественном уровне, то нельзя не отметить положительные тенденции в развитии украинской экономики. Привлечение сравнительно дешевых кредитных ресурсов из-за рубежа даст мощный толчок для развития ипотечного кредитования в Украине, т.е. повысит уровень жизни населения нашей страны, что в свою очередь является неотъемлемым условием развития внешнеэкономических отношений Украины.

#### **Источники и литература**

1. Официальный сайт финансового форума ([news.finance.ua](http://news.finance.ua))
2. Официальный сайт международного общественно-политического
3. Официальный сайт еженедельника «Зеркало недели» ([www.zerkalo-nedeli.com](http://www.zerkalo-nedeli.com))
4. Официальный сайт ЗАО «Электрон Банк» ( [www.elbank.lviv.ua](http://www.elbank.lviv.ua))
5. Официальный сайт АО «Кредит Банк (Украина)» [www.wucb.com.ua](http://www.wucb.com.ua)
6. Официальный сайт ЗАО «Кредитпромбанк» ([kreditprombank.com](http://kreditprombank.com) )
7. Официальный сайт АКБ «ХФБ Банк Украина» [www.hvb.com.ua](http://www.hvb.com.ua)
8. Официальный сайт АКБ «Райффайзенбанк Украина» ([www.raiffeisenbank.com.ua](http://www.raiffeisenbank.com.ua))

#### **Danilova E.A., Zolotuskaya O.U., Nazhmiddinova E.L. COMMUNICATION BARRIERS IN NEGOTIATION**

This article focuses on the processes by which negotiators influence one another's understanding, beliefs, and outlook – and ultimately, their behavior. In this article the basic structure and process by which information and meaning are transmitted from one person to another are discussed.

The objective of this article is to determine how different barriers influence an effective communication.

Communication is a core of the negotiating process. While planning, prework, evaluating the bargaining situation, and strategizing are all key elements to the diagnosis and understanding of negotiation, communication is the central instrumental process. Unless negotiators deal with one another strictly by trading bids and offers on slips of paper, communication processes, both verbal and nonverbal, are critical to the achievement of negotiating goals.

At the beginning a basic model of communication is presented and the applicability of this model to the negotiating process, and then point out the crucial role that perception plays in negotiation is demonstrated.

Most analyses of communication begin with a basic model of the process itself. Probably the most commonly used model, and one that will serve our purposes well, was developed by Shannon and Weaver (1948).

In a one-way communication cycle – from sender to receiver—this would constitute a completed transmission. A source who puts his message in writing and sends it by mail to the receiver generally assumes that the message is received and understood. However, most communication – particularly in negotiation – involves continued dialogue and discussion between at least two parties. As a result, the receiver takes on a more active role in the communication process in two ways. First, the receiver provides information on how the message was received, and second, the receiver becomes a "sender" himself and responds to, or builds upon, the earlier message of the sender. For the current discussion, refer to both of these processes as "feedback." In the feedback process, the receiver encodes the message—through reading or listening – to assure his own understanding and comprehension of what the sender said, and what the message meant.

One barrier to effective communication is the presence of distractions. A professor was noted for keeping "banker's hours," coming to work sometime between 11:30 and noon and leaving between 2:30 and 3:00. When asked about his schedule one afternoon, and whether he were ducking out early for some tennis or golf, he said, "No, I'm going to go home and see if I can get some uninterrupted work done!" Ringing telephones, visitors, and distracting noises interrupt clear thought and coherent communication. All of us have been in a meeting where people are constantly coming in and leaving for one reason or another, and experienced the frustration that is created by this distracting traffic flow.

A second source of distortion in communication comes from semantics – the use of words or expressions which have a different meaning for the sender than for the receiver. Semantic problems typically occur when communicators speak in ambiguous generalities, or express vague degrees of intention. A negotiator says to his opponent, "We might be willing to make a minor concession