

УДК 338.246.025.88(4)

ПРИВАТИЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ КОМПАНІЙ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ – ОГЛЯД

Дж.А. Консігліо

Приватизація фінансових компаній в країнах Центральної та Східної Європи (КЦСЕ) – це свідчення про значну різницю між стратегічними процесами та впровадженням, а також знак про надзвичайно асиметричні темпи розвитку банку та економічної реструктуризації. Неорганізованість передумов, різні мотиваційні фактори, рівень та темпи розгортання процесу, а також спірні точки зору стосовно реальних потреб зробили цю тему однією з найбільш захоплюючих в історії сучасної банківської справи.

Ключові слова: приватизація, фінансові послуги, КЦСЕ.

Вступ

Огляд популярних західних засобів масової інформації країн посткомуністичного блоку свідчить про те, що ці країни знаходяться на етапі економічного переходу. Рівень характеристик банківських секторів КЦСЕ показує, що їх треба розглядати окремо одна від одної (наприклад, темпи змін, інфраструктура приватизації, правові та соціальні моменти).

Оскільки перехід від економіки комунізму до економіки демократії вимагав надзвичайно послідовних методів, не можна очікувати, що перехід від приватизації до ринкової структури буде успішним ще до початку приватизації. До кінця 1980-х років перехід від комунізму до демократії нагадував велику чорну скриньку. Режими були “знайомі” з обома системами в плані їхніх відповідних економічних значень, проте маршрут від однієї економічної системи до іншої часто був їм невідомий.

За винятком деяких випадків суттєва частина наукових робіт стосовно приватизації в КЦСЕ характеризується холістичними підходами, які розглядають процес як ознаку економічного переходу, що має в цілому спільні та недиференційовані характеристики вздовж усього спектру економічних систем цих країн. У статті зосереджено увагу на деяких найбільш головних особливостях приватизації фінансових установ конкретного сектора в зазначеному регіоні.

Фактор “дезорганізації”

Бланчард (1988), розкриваючи характеристики економічних систем посткомуністичного переходу, наголосив на ефекті зникнення централізації в колишніх комуністичних країнах¹. Мав місце фактор “незбалансованості”, який пояснює слабку продуктивність деяких економічних систем як у загальному сенсі, так і в суто галузевому. Інакше кажучи, структурна перебудова країн Східної Європи зазнала шкоди від нестачі тієї координації, яка в капіталістичних країнах забезпечується частково ринками, а частково державою, що допомагає реагувати навіть на неочікувані кризи.

Ринків в країнах посткомуністичного перетворення не було, принаймні в плані вільного функціонування та проведення операцій, на відміну від західного регіону. Держава не була

¹ Бланчард (1998), Економіка посткомуністичного переходу. №1/1998.

готова ні використовувати макроекономічні інструменти, ні проводити якусь промислову політику, яка мала діяти без обов'язкового планування. І все ж були відмінності між деякими з колишніх посткомуністичних країн. Найбільш помітні з них стосувались вибору часу та швидкості, з якою деякі з них почали свою економічну революцію, незалежно від тяжкого становища в деяких випадках.

Польща, наприклад, була здатна впроваджувати деякі форми ринкового законодавства та найкращі методи. Гарним прикладом тут був антирастовий закон. Угорщина теж досить рано зіткнулася з неправильним використанням різноманітних законодавчих змін. Інші країни не вказували бажання слідувати тим же самим курсом, і стало зрозуміло, що всередині цієї групи дуже різних країн превалювали різні темпи регулювання та мав місце так званий політико-економічний психоз. Можливо, найкращим поясненням цього є те, що багато кмітливих політиків старої гвардії довгий час продовжували вести правильну гру для задоволення власних інтересів.

Роботи з вивчення приватизації у секторі надання фінансових послуг в країнах посткомуністичного переходу повинні розглядати причини того, чому ці східноєвропейські країни зіткнулися з різними темпами регулювання в цьому секторі і чому реструктуризацію так складно втілити в життя. Реакція результату на політику переходу часто мала, як в цьому секторі, так і в інших, U-подібну форму, причому деякі країни були на дні U. Очікування часто не справджувались і особливо розчарованими були ті, хто вважав, що відновлення було просто справою звільнення прихованої “батьорості” економічних агентів.

Гарднер та Молінекс (1990, ст. 143) за традиційне пояснення розвитку фінансових центрів у XIX та на початку XX століття вважають “спосіб, у який ці фінансові центри схильні мати вирішальний вплив на фінансування міжнародної торгівлі та експорт капіталу, та важливу роль, яку вони відіграють у розвитку світової економіки”¹. Це, звичайно, не було випадком країн Центральної та Східної Європи (КЦСЕ). В їхньому економічному середовищі процес приватизації зовсім не був схожий на той, як це собі уявляли в західних країнах. Якщо за приклад взяти Росію, то можна помітити, що протягом періоду, коли державна політика була явно на користь процесу, економіка країни продемонструвала різке зниження продуктивності, яке набагато перевищувало зниження рівня зайнятості. Просте пояснення полягало в тому, що у більшості випадків звільнені працівники залишались зареєстрованими в компаніях, а регулювання мало місце у формі зниження заробітної плати, а не у вигляді масових звільнень.

Одним з можливих пояснень такого пом'якшеного врегулювання, яке було проведене у багатьох фірмах, є те, що багато таких розпоряджень були випадками “інсайдерської” приватизації. Інсайдерський контроль – разом з державним контролем – вивчався Бонін та ін. (1998, ст. 1) як той, що продовжується та “живиться” тим, що приватизація, як практикують у багатьох країнах на перехідному етапі (КПЕ), часто не в змозі гарантувати незалежне управління². Проте слід визнати, що інсайдерська приватизація не єдине пояснення перерозподілу та реструктуризації, які проводяться з метою отримання негайного ефекту. Те, що ми називаємо “дезорганізацією”, часто спричиняло ризик суцільного порушення правил в багатьох країнах.

Відкриття ринків, де є лише централізовано заплановані зв'язки, – це “анафема” для процесів реструктуризації та перегрупування. За відсутності ринків, які функціонують належним чином, приватизація в КЦСЕ не може бути проведена згідно з багатьма методиками та контекстами, відомими у Західній Європі. Бланчард (в цитованій роботі) дійшов висновку, що інсайдерська приватизація була не лише одним з найбільш загальних способів (за винятком,

¹ Гарднер та Молінекс (1990). *Фінансові центри/Зміни в банківській системі країн Західної Європи*. (Рутледж, Лондон).

² Бонін та ін. (1998). *Банківська справа в країнах з перехідною економікою*. (Едвард Елгар, Челтнем).

мабуть, Чеської Республіки) прощтовхування поглинань, вона може також стати найбільш ефективним інструментом, беручи до уваги реальні умови фінансових ринків.

Цілі

Підняття суспільної ефективності було, звичайно, однією з встановлених цілей програм приватизації в багатьох країнах, включаючи групу країн Центральної та Східної Європи. Але це не єдина мета. Серед інших можна виділити:

- ◆ постійне покращення якості та спектру послуг для громадян;
- ◆ ефективну реорганізацію національних ресурсів;
- ◆ надання дозволу органам державного правління сконцентруватися на тому, що є – згідно з конкретною політичною позицією – головною діяльністю, на їхню думку, в економічному розвитку та процесі, який сприяє “культури підприємства”;
- ◆ підготовку та консолідацію державного бюджету.

Приватизація часто розглядається як спосіб

- ◆ представлення, покращення та розвитку локальних ринків капіталу;
- ◆ сприяння конкуренції та модернізації в секторі;
- ◆ приваблення іноземних та вітчизняних приватних інвестицій у інфраструктуру, покращення технологій за допомогою стратегічних партнерств;
- ◆ реструктуризації ринку праці.

Досягнення всіх або декількох з перелічених цілей є лейтмотивом промов та письмових робіт багатьох видатних політиків країн ЦСЄ протягом перших десяти років після 1989 р. Фактом є те, що з розпадом Радянського Союзу та початком ринкових реформ у багатьох колишніх соціалістичних країнах ЦСЄ був період, коли перспектива приватизації неефективних державних компаній почала фігурувати не лише в академічних працях, але й в новому мисленні, яке вплинуло на формування масового сприйняття.

Коли все почалося?

Хаврілшін та МакГеттіган (1999) підсумували думки деяких аналітиків, які стверджували, що коли країни ЦСЄ стали на шлях приватизації згідно з деякими формальними програмами, офіційно не існувало теоретичної бази, необхідної для слідування практичним процесам економічного переходу. Для багатьох аналітиків існували лише універсальні, а іноді навіть і специфічні теорії капіталізму та соціалізму.

Це є, можливо, дещо дивною позицією, якщо розглядати той факт, що МВФ доводить на власну користь вимогу до історичного антецеденту в цій сфері (його жорсткий тиск у 1977 році на Британський лейбористський уряд стосовно того, що впливає на продажі його акцій в найбільшій нафтовій компанії Брітіш Петролеум), тобто до представлення урядом Тетчер у 1979 році офіційної довготривалої програми. Це було через рік після того, як прем'єр-міністр Гарольд Вілсон, який здійснив багато спроб “модернізувати” Британію за допомогою широко розрекламованої науково-технологічної революції, пішов у відставку.

У Великобританії деякі політики Консервативної партії вимагали позики для проведення процесу приватизації в країні, проте пізніше колишній канцлер Найджел Лоусон вважав, що нестача посилань на приватизацію в маніфесті загальних виборів 1979 року до Консервативної партії було фактично, на його думку, відображенням “нестачі ентузіазму леді Тетчер” стосовно приватизації¹.

¹ “The Financial Times Guide to Privatisation” – 8 січня 1996 року.

Проте Меггінсон, Неш та Ван Рандебург (1994), а також Джоунс, Меггінсон, Неш та Неттер (1999)¹ також стверджують, що “перша крупномасштабна, ідеологічно мотивована програма денационалізації в післявоєнну епоху була розпочата урядом Конрада Аденауера (одного з так званих батьків-засновників Європейського Союзу) у ФРН. У 1961 році (тобто через чотири роки після народження ЄС) німецький уряд продав мажоритарний пакет акцій у Volkswagen² у загальних акціях, які надійно оцінені на користь малих інвесторів. Чотири роки потому уряд Німеччини “запустив” навіть більший випуск нових акцій у VEBA – гіганта гірської та важкої промисловості. Обидва випуски були прийняті схвально, що збільшило кількість приватних акціонерів у Німеччині з 500,000 до близько 3 мільйонів, проте привабливість права володіння акціями не витримала першого циклічного спаду курсу акцій і уряд фактично був змушений допомогти великій кількості малих акціонерів.

В програмі приватизації уряду Аденауера 1960 року було офіційно викладено цілі, які є ідентичними з цілями планів Тетчер два десятиліття потому. Тоді як дехто слідує історичному підходу до приватизації навіть в інших європейських країнах (Данія, Італія, Франція і з середини 1990-х – ЄС взагалі), в Азії (Малайзія, Сінгапур, Японія) та Південній Америці (Чилі) хтось вважає, що незалежно від ідеологічного підґрунтя, цілі майже завжди однакові, а саме:

- ◆ збільшення доходу для держави;
- ◆ сприяння підвищенню ефективності;
- ◆ зменшення рівня втручання уряду в економіку;
- ◆ сприяння більш доцільному володінню акціями;
- ◆ надання можливості представлення конкуренції;
- ◆ розвиток національних ринків капіталу.

Після Німеччини та Великобританії наступною західноєвропейською країною, яка вважала процес приватизації головним елементом своєї економічної політики, була Франція. Консервативний уряд Жака Ширака, який прийшов до влади в березні 1986 року, присвятив себе розпродажу не лише фінансових та індустріальних груп, які були націоналізовані протягом 1981 та 1982 років, але й великих банків, націоналізованих ще раніше генералом Чарльзом Де Голлем у 1945 році.

Озираючись у майбутнє, можна сказати, що за період 1965-1979 рр. кількість урядів неєвропейських країн, які впроваджували досить добре продуману наукову політику приватизації, була незначною. Пізніше, після 1987 року, програми приватизації швидко поширилися по всьому світу, і події 1989-1990-х років у колишньому СРСР та в Східній Європі згодом змінили “напрямок” до цієї частини світу.

Ширлі та Неллі (1991) вважають, що мотивом приватизації в цих країнах є бажання “створити ринкову економіку якнайшвидше, використовуючи всі доступні методи і майже незалежно від соціальних затрат, які виникли”³. Проте незалежно від того, яку дату та місце можна вважати точним хронологічним початком цього широко обговорюваного нововведення економічної політики, можна стверджувати, що після 1978-1999 рр., що можна вважати першим безперервним періодом досвіду приватизації в країнах з перехідною економікою, деякі елементи для спільного створення рентабельної “моделі” переходу чи трансформації, яка, образно кажучи повинна бути “присмною” або “є у великому боргу перед приватизацією”, можуть бути конкретизовані.

¹ Меггінсон В.Л., Неш Р.С. та Ван Рандебург М. (1994). “Фінансова та операційна продуктивність нещодавно приватизованих фірм: міжнародний емпіричний аналіз”//The Journal of Finance, том XLIX, №2, червень.

Джоунс С.Л., Меггінсон В.Л., Неш Р.С. та Неттер Дж.М. (1999). “Приватизація випуску акцій як фінансовий інструмент досягнення політичної та економічної досконалості”//Journal of Financial Economics, том 53, ст. 4-5 та 217-253.

² Є певна іронія в тому, що німецький термін “Volkswagen” насправді означає “народний” автомобіль.

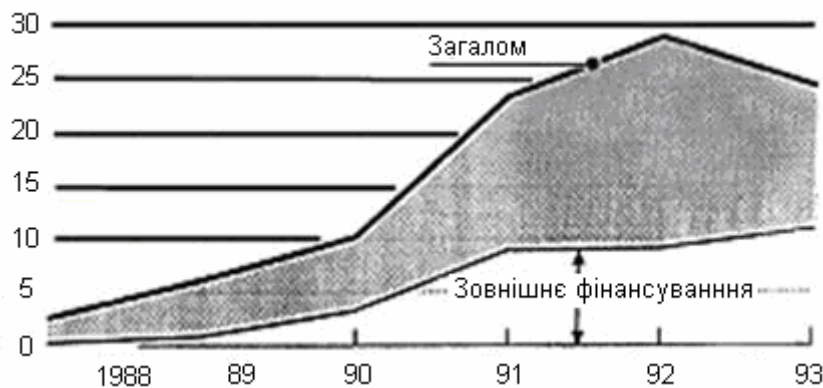
³ Ширлі М. та Неллі Дж. (1991) – “Досвід державного підприємства” – Світовий Банк, Вашингтон Д.С., Публікація №9800. (1991) – “Реформа державного підприємства – уроки досвіду” – Світовий Банк, Вашингтон Д.С.

Розглядаючи деякі з цих елементів, можна помітити, що всі вони є, принаймні теоретично, такими, як і для сектора фінансових послуг. Назвемо деякі з них:

- ◆ стимуляція росту через *перехід від ринку продавців до ринку покупців* – через цінову лібералізацію це є можливим на ринку фінансових послуг;
- ◆ *введення в дію жорсткого обмеження бюджетних витрат* – через приватизацію як таку та усунення різних механізмів підтримки урядом сектора фінансових послуг;
- ◆ *перерозподіл ресурсів від старих до нових видів діяльності* – закриття та банкрутства у поєднанні з встановленням нових підприємств, в межах сектора фінансових послуг є знову теоретично доцільним елементом;
- ◆ *реструктуризація в фірмах, що вижили* – зміни виробничої лінії, а також нові інвестиції є факторами, які необхідно розглянути.

Величина та темпи

Будь-яка вірогідна модель розвитку приватизації сектора фінансових послуг в країнах Центральної та Східної Європи має певні наслідки. Однак, спираючись на досвід, природним буде сказати, що це була дорога вниз, якою хотіли йти країни, що розвиваються. Протягом 1988-1992 рр. темпи приватизації в цих країнах різко впали. З 6% надходжень від продажів загальної світової приватизації в 1988 році частка країн, що розвиваються, зросла до 42% у 1992 році. У 1995 році у звіті Міжнародної організації праці (МОП) стверджувалось, що доходи від продажів державних підприємств у країнах, що розвиваються, зросли від понад 2 млрд. дол. США у 1988 році до майже 20 млрд. дол. у 1992 р.¹ Показник того, наскільки доходи від приватизації в цих країнах стали більш важливою висхідною точкою для вирішення їхніх фінансових потреб, порівняно з попередньою тяжкою залежністю від зовнішнього фінансування, пропонується в наступному рисунку, де охоплено лише початок досвіду приватизації цих країн.



Джерело: Світовий банк.

Рис. 1. Початок приватизації в країнах, що розвиваються

У першій половині 1995 року світова приватизація просувалась набагато повільнішими темпами порівняно з першою половиною 1994 р. Протягом цього періоду загальні доходи SOE залишилися на рівні 18,4 млрд. дол. США порівняно з піком, досягнутим у попередньому періоді (порівнюваному) – майже 37 млрд. дол. США. Проте в *Privatization*

¹ "Хвиля приватизації в країнах, що розвиваються" – Financial Times, 2 квітня 1995 р.

International, опублікованій у США, було підтверджено те, що станом на другу половину 1995 року або на початок 1996 велика кількість угод вже була в процесі підготовки.

Підрахунки, проведені Світовим банком, показують, що доходи від приватизації зросли до 270 млрд. дол. У всьому світі протягом 1988-1993 рр., як вказують наведені вище цифри, країни, що розвиваються, отримали велику частку цих прибутків. Державні продажі зі знижкою в Латинській Америці, Азії та інших країнах, що розвиваються, в інших регіонах, досягли в цілому 96 млрд. дол. США протягом цього періоду з більш ніж однією третинною цього доходу, який надходив від іноземних інвесторів.

У 1995 році ОЕСР попередила про те, що тодішні поточні програми в країнах-членах були настільки масштабними, що їхнє впровадження мало могутній вплив на фінансові системи цих країн. Вона оцінила, що ці програми можуть завершитись пропозицією акцій загалом на суму 200 млрд. дол. США протягом п'яти років поспіль, створюючи критичну проблему: чи фінансові ринки будуть в змозі витримати це. Звіт ОЕСР включав попередження стосовно "втоми роздрібних інвесторів" та стосовно можливості того, що "майбутні процеси приватизації повинні будуть або зменшити частку випуску облігацій, направлених на роздрібних інвесторів, або збільшити привабливість пропозиції цим інвесторам"¹.

Цей перехід до досвіду ОЕСР від досвіду країн Центральної та Східної Європи пояснюється наміром наголосити на суттєвих відмінностях економічних та політичних умов, а також на виборі часу проходження приватизації в умовах таких різних сценаріїв. Тоді як розвинуті країни представили наступні питання:

- ◆ курси акцій, які повинні залишатися стабільними, щоб підтримувати апетит інвесторів до нових інвестицій;
- ◆ спади на фондових ринках, які ведуть до змін далеко від акцій і, таким чином, потенційно підривають плани стосовно приватизації;
- ◆ деякі великомасштабні процеси приватизації, які мають негативний вплив на курс акцій (наприклад, у 1994 році) та повинні конкурувати на зростаючому ринку процентних ставок, тоді як деякі ринки проводять програми приватизації в країнах з перехідною економікою; ключовим питанням, яке постійно хвилює інвесторів та аналітиків, є наступне: "Чи готова до цього країна або принаймні даний сектор цієї країни?"

Навіть коли загальна концепція була прийнята як ідеал чи методологія на шляху до економічного переходу, банківський сектор країн Центральної Європи був фактично не готовий до приватизації, і форсування цього питання могло нашкодити розвитку банківського сектора.

Недоведений випадок?

Довгий час увага багатьох дослідників при аналізі прогресу, зробленого країнами ЦСЄ до перехідної економіки, зосереджувалась на питанні частки приватного сектора в економіці. Проте, будучи законними способом оцінки просування країни від центрального планування, це не обов'язково означало, що приватизація банку була завжди необхідною або добре розрахованою. Простим, ключовим та стандартним питанням є: яка мета приватизації у конкретній країні і як вона підніме ефективність банківського сектора? Відповіді на це питання від різних країн Центральної та Східної Європи є не настільки простими, а в ситуаційних дослідженнях² висвітлюються проблеми, пов'язані з тим, як економічні та промислові безлади в країнах ЦСЄ в постприватизаційні роки демонструють значне переміщення від державного планування, та тим, на якій стадії загальної готовності перебувала держава, щоб

¹ "Приватизація та ринки капіталу в країнах-членах ОЕСР"// "Financial Market Trends (ОЕСР), лютий 1995 р.

² Досвід приватизації фінансових послуг в Угорщині, Чеській Республіці, Словаччині, Румунії, Естонії та Росії проаналізований у дисертації автора, присвяченій цій темі, ст. 1.

повернути управління банківського сектора. Та найголовнішим залишалось питання: “Чи повинно це відбуватись взагалі?”

Майкл Капур, який в 1996 році виклав вагомі докази проти “примусової квазі-приватизації”, яка “збила з пантелику” банки країн ЦСЄ, тобто відвернула їх від більш комерційного поведіння, кращого оцінювання ризиків та в цілому від пропонування кращого обслуговування, стверджував, що за умов найпростішої приватизації кінцевим питанням є: комерційна орієнтація приватних компаній означає, що вони повинні оперувати більш продуктивно, ніж державні “динозаври”¹.

Вчені стверджують, що банківська система у будь-якій з країн ЦСЄ функціонувала на комерційній, а не на політичній основі. Водночас, поки залишався державний вплив, прямий контроль теж мав місце. При цьому приватизація не вважалася гарантованим ключем до реструктуризації банку і фактично не було жодного доказу того, що приватизація по суті прискорить процес. Насправді наявність конкуренції може бути значно більшим катализатором розвитку, ніж простий трансфер права власності. Більшість дослідників погодилась з тим, що угорський *OTP Bank* провів реструктуризацію більш ефективно, ніж *Sporitelna* Чеської Республіки, навіть незважаючи на те, що чеський ощадний банк був приватизований значно раніше.

До початку 1996 року факт приватизації банків в КЦСЄ був, в кращому випадку, неперевірений, і на етапі, коли труднощі, пов’язані з продажами, виступали в якості фактора, висновком було те, що краще зосередитись на збільшенні ефективності великих установ, ніж на їх приватизації. Ситуації в Угорщині, Чеській Республіці та Словаччині є конкретними прикладами такої особливої кон’юнктури.

У більшості літературних джерел, які написані не в країнах ЦСЄ, стверджується, що банки країн Центральної Європи ще не були готові до приватизації і що форсування цього питання зашкодить, а не допоможе розвитку банківського сектора. Загальним популярним підходом був розгляд прогресу в напрямку до переходу, та зосередження в першу чергу на частці приватного сектора в економіці. Проте в той час як це був законний спосіб оцінки переходу цих країн від центрального планування, це не обов’язково означало, що приватизація була необхідною. Держава ще не була готова віддати контроль за банківським сектором.

До початку 1996 року дехто заперечував, що банківська система в будь-якій з країн ЦСЄ функціонувала більше на комерційній, ніж на політичній основі.

На тій стадії здавалось, що факт приватизації банків в КЦСЄ залишався в кращому випадку бездоказовим, і коли труднощі, пов’язані з продажем великих установ виступили в якості фактора, було вирішено, що краще зосередитись на збільшенні їх ефективності, ніж на приватизації. Найбільш очевидним прикладом цих дебатів стала Польща, де тиск міжнародного кредитора стимулювався органами влади з метою вжиття рішучих заходів для приватизації застійної банківської промисловості. Проте, у зв’язку з тим, що було неможливо продати банки на дрібних вітчизняних ринках капіталу, приватизація імовірно виявиться обманом. Якщо банки можуть бути продані приватним інвесторам, що працюють за допомогою фондів, які активно управляються, то дебати мали б дещо інший напрямок, оскільки матиме місце наполегливе переміщення на певну відстань від держави, а корпоративне управління може бути нав’язане ринком. Однак з 40% капіталізації польського фондового ринку, яка знаходиться у владі банків, суттєві подальші питання були б неможливі, а це означає, що акції повинні бути віддані (за винятком банків, проданих іноземцям), а контроль ринку, на противагу від права власності, буде все ще недостатнім.

¹ Капур М. (1996) – “Чи готові банки?” – Business Central Europe, лютий, ст. 7-11.

1996 – Чого хотів уряд Польщі

Структура банківського сектора Польщі була занадто розосереджена і уряд мав намір раціоналізувати промисловість навколо існуючих регіональних та спеціалізованих банків.

На початку 1996 року структура була наступною:

- ◆ п'ять державних комерційних банків;
- ◆ три державні націоналізовані банки;
- ◆ сільськогосподарські та кооперативні банки (BGZ SA Holding);
- ◆ приватні банки;
- ◆ іноземні банки.

Після реформи планувалося:

- ◆ дві чи три банківські групи з певним іноземним капіталом та з залишенням державної частки меншості (сформована навколо Handlowy Bank та Pekao Bank);
- ◆ державний ощадний банк PKO BO;
- ◆ продовольчий банк BGZ SA та кооперативні банки;
- ◆ дві чи три приватні банківські групи, сформовані поза межами регіональних банків, можливо, з залишенням державного пакету акцій;
- ◆ націоналізовані банки (наприклад, іпотечні).

Джерело: Business Central Europe, лютий 1996 року, ст. 7.

Як не дивно, ця нестача внутрішнього капіталу, здавалось, була єдиним, що, у зворотному напрямку, мотивувала банки до приватизації. Приблизно до 1994 року найбільший банк Польщі, *Bank Handlowy*, не виказав абсолютно ніякого бажання до приватизації: структура власності була невідповідною. Керівництво банку серйозно злякалося власної нездатності конкурувати з великими банками. Він потребував росту капіталу; це означало вихід на міжнародні ринки і, в свою чергу, потребувало прозорості зареєстрованої на фондовій біржі – і тому приватної – компанії. Передрікаючи майбутнє, замісник директора банку, мудро заявив: “Якщо ми не отримаємо доступ до міжнародних ринків, то через десять років станемо двадцятим найбільшим банком у Польщі (а не найбільшим).”

Висновки

Як бачимо, позиції стосовно приватизації фінансових послуг в країнах Центральної та Східної Європи можуть коливатися між питаннями, які стосуються систематичних проблем банківського сектора з одного боку, та тих, які пов'язані з окремими банками, з іншого.

Добре функціонуюча банківська інфраструктура повинна розглядатись як суспільне благо. Різне сприйняття країнами ЦСЄ різних моментів, які тут обговорювались, є єдиним поясненням того, чому різні уряди вирішували проблеми банківського сектора з гетерогенними рівнями необхідності. І це повинно розглядатись на одному шаблі з тим фактом, що систематичні проблеми банківського сектора часто перетворюються на повномасштабні банківські кризи з відносно негативним впливом на економічний ріст.

З одного боку, доведено, що у великій країні, скажімо, США, відносні негативні наслідки через значне послаблення великої частки банківської системи можуть бути більші, ніж нас-

лідки подібних подій в меншій країні. На думку Матоусек (1997)¹, "... в багатьох країнах кредити, які надаються банком, залишаються єдиним каналом фінансування для реального сектора, і що крім цього, невелика кількість комерційних банків має тенденцію займати домінуюче положення ключових кредиторів по відношенню до найбільших компаній". Тому занепад таких ключових інститутів в країнах ЦСЄ може бути дійсно шкідливим як для реального сектора, так і для новоствореного фінансового сектора.

В статті не розглянуто фактичний процес перетворення та реструктуризації банківського сектора в Центральній та Східній Європі, процес, який, можна визнати, почався приблизно в 1989-1990 рр. і який може законно вважатись ще одним наслідком відомих політичних подій. Планомірна національна реструктуризація банківської системи протягом 1990-х років мала власну динаміку та включала всесторонні програми, націлені на реабілітацію значної частини банківських систем; з кінцева мета – забезпечення вкрай необхідних стабільних банківських послуг. Детальне вивчення оцінок політики та стратегічних кроків, які підходять для різних ситуацій в кожній країні ЦСЄ, незмінно демонструє безліч питань, які роблять цю тему однією з найбільш захоплюючих у сучасній історії банківської справи.

Отримано 15.05.2007.
Переклад з англ. Н.М. Середи.

¹ Матоусек Р. (1997). Коментарі до статті Ганса Блумштейна в "Нове банківське підґрунтя країн Центральної та Східної Європи" – (ОЕСР, Париж).