

Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского
Серия «Экономика». Том 14 (53). 2001 г. №2. С. 40-44

УДК 336.773, 336.774

Крамаренко В.И.

О СТАНОВЛЕНИИ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Переход Украины к рыночной системе хозяйствования коснулся жилищного сектора. Если при централизованном распределении бюджетных ресурсов на строительство государственного жилья и его бесплатного предоставления гражданам в официально признанном установленном порядке как нуждающихся в улучшении жилищных условий, доля государственных капитальных вложений составляла более 80%, а средств населения – лишь немногим более 15%, то с начала 90х годов в сфере жилищного финансирования произошли серьезные изменения. С одной стороны, предусмотренные для выполнения социальных программ капитальные вложения государства, предприятий и организаций стали недостаточными; а с другой – упала платежеспособность населения, сократились возможности приобретения гражданами жилья или объектов ведения индивидуального домашнего хозяйства. Возникла проблема обеспечения жильем украинских граждан на базе рыночного, а не административно-распределительного подхода.

На наш взгляд выходом из сложившейся ситуации может быть внедрение системы ипотечного кредитования. Это позволит создать работающую систему обеспечения доступным по стоимости жильем всего населения. Данная система должна быть основана на рыночных принципах приобретения, за счет собственных средств граждан и долгосрочных ипотечных кредитов на свободном от монополизма государства жилищном рынке.

Одним из ключевых требований предлагаемой системы финансирования должно быть обеспечение доступности ипотечных кредитов для групп населения не только с наиболее высокими, но и средними доходами. При этом система ипотечного кредитования должна носить развивающийся рыночный, а не дотационный характер, быть полностью прозрачна и ясна для участников процесса ипотечного кредитования.

Создаваемая система ипотечного кредитования должна опираться на эффективное использование привлекаемых финансовых ресурсов граждан, кредитных структур, инвесторов, а не на финансирование со стороны государственного бюджета. Жилищное ипотечное кредитование как система должна быть организационно воспроизводима в любом регионе страны.

О СТАНОВЛЕНИИ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Таблица 1
Участники финансирования жилья и операций с недвижимостью
в условиях рыночной экономики.

Участник	Его роль на рынке жилья
Семья или семейная единица	Создают спрос на жилье
Строительные подрядчики и организаторы проектов в сфере недвижимости	Формируют предложение на рынке жилья
Организации первичного рынка: Компании по операциям с ипотеками и ссудно-сберегательные учреждения, коммерческие банки, прочие кредиторы	Кредитование строительства и приобретения жилья
Организации вторичного рынка: ОАО	Обеспечивают связь между финансированием жилищного строительства и рынком долгосрочного ссудного капитала
Страховщики: Частные страховые компании, государственные и региональные страховые организации	Берут на себя часть банковских рисков, возникающих при кредитовании строительства и приобретения жилья
Инвесторы, вкладывающие капитал в ценные бумаги, обеспеченные неделимым пулом ипотек	Держатели ценных бумаг, обеспеченных неделимым пулом ипотек (ипотечных ценных бумаг)
Инвестиционные банки	Создают рынки ипотечных ценных бумаг, торгуют ими и являются держателями
Органы жилищного строительства (государственные, региональные, местные)	Реализуют социальные жилищные программы, осуществляют страхование ипотек, предоставляют гарантии, регулируют деятельность участников рынка ипотечного кредитования
Брокеры по операциям с недвижимостью (риэлтеры)	Посредники на рынке жилья
Оценщики недвижимости	Оценка собственности
Кредитные бюро	Составление и предоставление кредитных историй заемщиков кредиторам
Рейтинговые агентства	Определяют рейтинги ипотечных ценных бумаг

Представляется, что основными задачами государства при развитии системы ипотечного жилищного кредитования должны стать:

- совершенствование законодательной и нормативной базы, обеспечивающей исполнение обязательств при ипотечном кредитовании, и, в первую очередь, в части создания четкой процедуры обращения взыскания на предмет ипотеки и выселения неплательщиков из заложенного жилья;
- создание инфраструктуры, обеспечивающей наличие четкого и надежного механизма регистрации сделок с недвижимостью и прав на нее, а также процедуры

доступа к этой информации участников рынка ипотечного кредитования;

- налоговое стимулирование граждан-получателей ипотечных кредитов, с одной стороны, а с другой коммерческих банков, выдающих ипотечные кредиты, и инвесторов, обеспечивающих рефинансирование коммерческих банков-кредиторов;

- обеспечение равных условий для свободной конкуренции между субъектами рынка ипотечных кредитов;

- создание механизмов социальной защиты заемщиков от неправомерных действий банков-кредиторов, а также социальной адаптации заемщиков при процедуре выселения в случае невозможности погашения взятого ранее ипотечного кредита;

- уточнение нормативной базы, регулирующей деятельность кредитных организаций по предоставлению и обслуживанию долгосрочных кредитов, и их рефинансированию;

- формирование нормативно-законодательных основ для использования новых финансовых инструментов (ипотечных ценных бумаг) с целью привлечения долгосрочных ресурсов в жилищную сферу.

Анализ имеющегося мирового опыта позволяет выделить две принципиально приемлемые модели организации системы жилищного кредитования. Первая модель – депозитивного института, а применительно к условиям Украины – сберегательного банка. Имеется в виду следующее. Сберегательные банки аккумулируют средства на цели ипотечного кредитования главным образом через вклады и контрактные сбережения. Они предоставляют ипотечные займы и обслуживают их, а именно собирают регулярные платежи в счет погашения кредитов, ведут счета, работают с должниками и т.п. При этом сберегательные банки сами выступают в роли инвесторов, т.е. формируют за счет выданных кредитов инвестиционный портфель. На наш взгляд подобная модель вполне приемлема для Украины.

Возможна также и такая форма мобилизации ресурсов для ипотечного кредитования в соответствии с рассматриваемой моделью, как система контрактных «стройсбережений». Подобная форма получила широкое распространение в ряде западноевропейских стран, в том числе во Франции, Германии. Специфика данной схемы – замкнутость; то есть в качестве источников предоставления кредитов на жилье используются только те средства, которые накоплены участниками схемы контрактных сбережений.

Основной проблемой реализации системы стройсбережений в Украине в настоящее время является не только высокий уровень инфляции, и отрицательные рыночные процентные ставки по вкладам. В этом случае без дополнительных государственных дотаций вкладчику не только необходимо производить взносы для выполнения условий кредита, но также и накапливать дополнительные средства для компенсации уменьшения реальной величины сбережений относительно инфляции.

Представляется что, в условиях отсутствия сегодня в Украине широко доступных кредитов на приобретение жилья такая система позволит привлечь дополнительные банковские финансовые ресурсы. Однако, система стройсбережений в целом, как единая форма организации жилищного финансирования, обладает существенным недостатком. Она ограничивает размер привлекаемых средств только объемами сбережений вкладчиков, заинтересованных в получении жилищных кредитов,

О СТАНОВЛЕНИИ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ

и не охватывает сбережений другой части населения и собственных финансовых ресурсов юридических лиц.

Второй вариант организации системы жилищного финансирования – модель ипотечной компании, которая работает иначе. Ипотечные компании, в их чистом виде, не привлекают вклады; наличные операции финансируются за счет собственного капитала и срочных займов. Они выдают ипотечные кредиты и обслуживают их. Но, выдав заем, компания продает его третьему лицу – инвестору. При этом продает или непосредственно, или путем выпуска ценных бумаг, обеспеченных пулом ипотечных кредитов. Вырученные средства ипотечные компании сновапускают в оборот, выдавая новые займы. Их прибыль складывается из сборов за предоставленные кредиты, а также из платежей за их обслуживание.

Развитие данной модели организации жилищного финансирования предполагает наличие вторичного ипотечного рынка. В Украине такого рынка сегодня нет. В то же время модель ипотечной компании привлекают многие банки, поскольку дает принципиально новый подход в решении проблемы дефицита долгосрочных финансовых ресурсов. Однако, ключевой вопрос этой модели – это проблема поиска инвестора.

На наш взгляд, при наличии соответствующих социально-экономических условий в Украине могут получить распространение обе модели жилищного финансирования. При этом они не обязательно должны функционировать в чистом виде.

Ипотечное жилищное кредитование в Украине носит локальный характер. В некоторых регионах уже начали применять подобные схемы. Так, первыми ласточками стали строительная компания «Киевгорстрой» и банк «Аркада». Банк «Аркада» выдает кредиты сроком на 10 лет под 10,5% годовых на участие в долевом строительстве жилья в «Киевгорстрое». Обеспечением кредита при этом является это же строящееся жилье.

В Днепропетровске городской администрацией при участии «Приватбанка» разработана авто-жилищная ипотечная программа, выдающая кредиты на покупку и строительство жилья, а также на покупку автомобилей. Данная программа предусматривает выдачу кредитов сроком на 3 года на сумму не превышающую 50% стоимости квартиры. Причем, если сумма кредита не превышает 5000 долл. США, то начисляется 21% годовых, а если превышает, соответственно – 23% годовых.

Подобная программа ипотечного жилищного кредитования уже активно используется в Харькове и Одессе. В Симферополе ипотечное жилищное кредитование уже начала применять риэлторская компания «Капитель». Важной особенностью развития рынка ипотечного жилищного кредитования является использование подобных схем на вторичном рынке жилья частными дилерами.

К сожалению, имеющаяся в Украине законодательная база для осуществления ипотечного жилищного кредитования носит слишком общий характер. В стране отсутствует система нормативных и подзаконных актов, способная обеспечить стабильное регулирование отношений залогодателя и залогодержателя недвижимости. Не принят и закон об ипотеке, где были бы четко сформулированы процедура и порядок оформления ипотечных отношений.

Однако, экономические отношения, возникающие при ипотечном кредитовании, не следует сводить только к юридической составляющей. Ипотека – отношение

комплексное, экономически-юридическое. Юридическая база является лишь инструментом в ипотечных отношениях, а основой служит экономика. Следовательно, главным сдерживающим фактором в развитии ипотеки является экономическое положение государства и некоторые социальные факторы.

До тех пор, пока не улучшится экономическая ситуация в Украине, даже общегосударственные программы ипотечного жилищного кредитования будут развиваться с трудом. Очень сложно строить рынок, где более половины населения живет за официальной чертой бедности. Кроме того, на привлекательность ипотеки влияет высокий процент за кредит, который сейчас составляет не ниже 10% годовых. К примеру, в экономически развитых странах мира процент ипотечного кредита колеблется в пределах 5-7% годовых.

Негативное влияние на развитие ипотеки оказывает и теневая экономика. По данным различных источников, теневой оборот составляет от 40% до 60% от годового валового производства в Украине. Это значит, что определенные слои населения значительную часть своих доходов не декларируют, и, соответственно не платят с них налогов. Если подобные лица заключают договор ипотечного займа, то им неизбежно придется легализовать свои доходы, что повлечет увеличение суммы налоговых платежей. С другой стороны, кредитная организация вряд ли заключит договор ипотеки с лицом, доход которого, предположим, 300 долл. США в месяц, а он обязуется уплачивать ежемесячно 500-600 долл. США.

Негативное влияние на развитие ипотеки оказывают социальные явления, такие, например, как недоверие населения к кредитным организациям. Многочисленные финансовые пирамиды, из-за которых пострадали миллионы вкладчиков, снизили у населения желание связываться с банками.

В некоторой степени развитию долгосрочных кредитных отношений в Украине мешает и политическая неопределенность. Непредсказуемость событий, неуверенность в завтрашнем дне вынуждают граждан не вкладывать средства в жилье по мере получения доходов. Для этого необходим длительный период предварительного накопления. А поскольку прежнего доверия к банкам нет, то значительные денежные средства изымаются из оборота, не используются государством на решение различного рода социально-экономических проблем, среди которых наиболее ост锐кая остается проблема жилья.

Литература

1. Белинский Ю. Методы влияния государства на рынок жилья: задачи для разработки жилищной политики в Украине. // Экономика Украины – 1998, №7.
2. Воробьев Ю. и др. Залоговое кредитование: зарубежный опыт и российская действительность // Вопросы экономики. – 1995. - №11.- с.135-146.
3. Гриценко Е. Особенности формирования рынка недвижимости в Украине // Экономика Украины – 1999, №7.
4. Дестресс М. Ипотека и ипотечный кредит. // Деньги и кредит. – 1995.- №8.- с.48-52.
5. Евтух А. Ипотека как составляющая рыночного механизма хозяйствования // Экономика Украины. 2000.- №1.- с.65.
6. Настало время риэлтера. // Голос Украины – 2000.- №15.-с.6.
7. Самошенко В.А. Виражи ипотеки // Строительный эксперт, 1999, №20.

Поступило в редакцию 12.09.2001