

---

---

## ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УРАЛЬСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Ушакова О.М.

*В статье проанализированы факторы, препятствующие функционированию саморегулирующегося механизма ипотечного кредитования в России в целом и в Уральском федеральном округе в частности. Предложены также направления решения проблем развития ипотечной системы в современных условиях.*

Вопрос обеспечения населения жильем относится к приоритетным направлениям социально-экономического развития России. Парадокс заключается в том, что государственная программа "Доступное и комфортное жилье – гражданам России" призвана обеспечить население доступным и комфортным жильем, однако доступным оно становится пока только для обеспеченных слоев населения. Очевидно, что низкодоходные группы россиян практически не имеют возможности улучшить свои жилищные условия, даже при помощи ипотеки, по ряду причин:

1. Ограниченный платежеспособный спрос, заработная плата "в конвертах".
2. Низкие темпы разработки и совершенствования законодательства.
3. Дефицит предложения на рынке жилья и, как следствие, завышенные цены.
4. Высокий уровень кредитных рисков.
5. Отсутствие опыта долгосрочного кредитования у банковской системы.
6. Непроработанность форм и механизмов государственной поддержки.
7. Неразвитость вторичного рынка закладных (ипотечных кредитов).
8. Национальная особенность населения России – нежелание жить в долг.

Кроме общероссийских проблем в каждом регионе страны, в том числе и в Уральском федеральном округе, существуют специфические ограничения развития ипотечного кредитования:

9. Долгосрочность регистрации договоров купли-продажи в органах юстиции.
10. Отсутствие в регионе резервного жилого фонда.
11. Наличие в регионах большого количества ветхого жилого фонда.
12. Длительность процедур согласования строительной документации.

В связи с этим в Правительстве Свердловской области разрабатывается целый ряд мероприятий для решения указанных проблем, среди которых:

- инвестирование строительства жилья под отселение;
- покупка социального жилья на первичном рынке;
- регулирование ценообразования в ипотечном жилищном строительстве;
- комплексная застройка районов (как "Академический" в г. Екатеринбурге);
- кредитование подготовки площадки;
- кредитование покупки жилья под разные процентные ставки в зависимости от качества жилья [3].

Изучив тенденции развития и конъюнктуру рынка ипотечного кредитования в России, заметим, что представляется целесообразной разработка механизма функционирования системы ипотечного кредитования по принципу "от частного к общему". То есть активное развитие программ ипотечного кредитования в рамках крупных корпораций, холдингов, концернов и т.п.

В силу территориальных, исторических, экономических, ментальных причин требуется достаточно длительное время для внедрения и налаживания ипотечного механизма в России, причем потребность в развитии и эффективном функционировании системы ипотечного кредитования в стране является доминантной. В связи с этим одним из наиболее продуктивных способов развития ипотечного кредитования является формирование ипотечной системы "на местах", то есть на предприятиях, имеющих для этого подготовленную инфраструктуру.

Сегодня в российской экономике присутствует тенденция укрупнения бизнеса путем образования управляющих компаний (далее Компаний) за счет приобретения мелких фирм, расширения сфер влияния, региональной направленности предприятий.

Крупнейшие Компании в РФ, такие как ООО "УГМК-Холдинг", ОАО "Автоваз", ОАО "Российские железные дороги", ОАО "Сибнефть" и другие, уже имеют в рамках социальных пакетов предложения для работников по организации ипотечного кредитования с помощью работодателя. Однако для достижения большего эффекта от предлагаемых программ и развития ипотеки в целом необходимо сконцентрировать целевым образом финансовые потоки внутри Компании, а также предусмотреть поступление ресурсов из внешней среды.

В связи с этим предлагается рассмотреть возможность и результативность внедрения и совершенствования системы ипотечного кредитования работников крупной Компании, в которой имеются для этого благоприятные предпосылки:

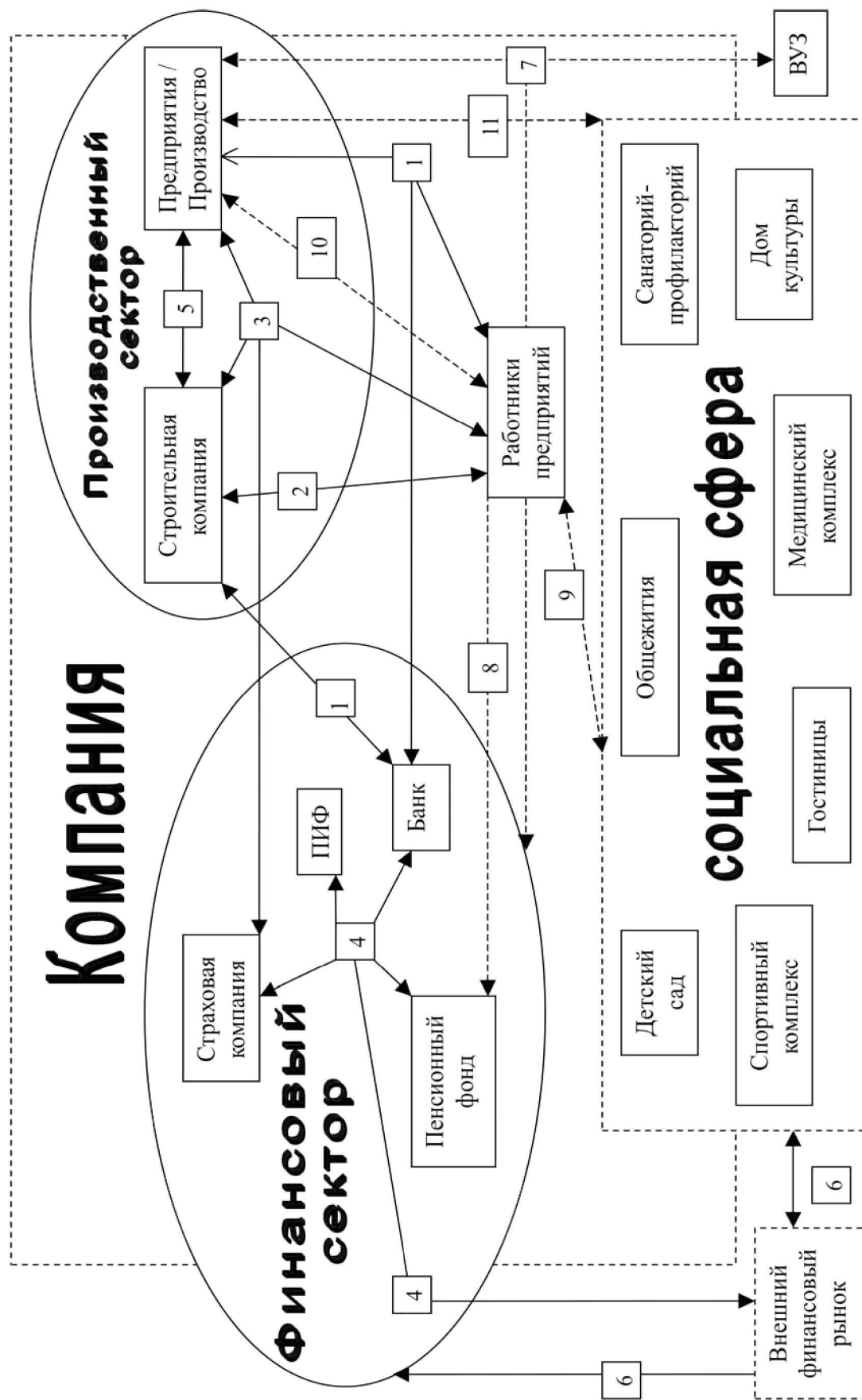
- как правило, такая Компания, как, например, ООО "УГМК-Холдинг", в своем составе имеет финансовые структуры, необходимые для функционирования института ипотеки, а именно: банк, страховую компанию, строительную компанию, пенсионный фонд, паевой инвестиционный фонд, что позволяет аккумулировать денежные средства внутри финансового сектора Компании и одновременно получать прибыль с внешнего финансового рынка;
- сфера влияния Компании представлена большим количеством предприятий, функционирующих в регионах Российской Федерации, на которых работают десятки тысяч человек, что позволяет оценивать предложенную программу ипотечного кредитования как региональную и массовую.

Целью программы является предоставление возможности приобретения доступного и комфортного жилья работниками Компании на льготных условиях.

На рисунке представлен механизм функционирования системы ипотечного кредитования в рамках Компании.

В структуре Компании предлагается выделить 4 основных сектора: производственный, финансовый, работники предприятий и социальная сфера.

Для осуществления ипотечного кредитования в первую очередь требуется активизация и построение взаимовыгодных связей в финансовом секторе. Работники предприятий имеют возможность получить ипотечный кредит в банке в соответствии с конкретной программой для покупки жилья, предприятия - для возведения объектов социальной сферы и производственных мощностей, строительная компания - для застройки отведенных земельных участков (цифра 1 на рис.). При получении ипотечного кредита на приобретение недвижимости или ее строительство (2, 5 на рисунке) необходимо страхование (3).



Механизм функционирования системы ипотечного кредитования в рамках Компании

Страховая компания, в свою очередь, формирует страховые резервы, которые, в соответствии с Правилами [2] размещаются:

- в пенсионный фонд; он, в свою очередь, увеличивает свои активы для обеспечения достойной пенсии работникам предприятий. Это позволяет осуществлять долгосрочное ипотечное кредитование для работников, учитывая возможность погашения кредита после выхода на пенсию. Данная услуга недоступна для населения России в большинстве банков;
- в недвижимое имущество. К недвижимости относится, в том числе, и незавершенное строительство [1]. Следовательно, за счет средств размещенных резервов страховой компании происходит увеличение финансирования строительства, а значит, его качества и темпов обеспечения работников жильем;
- во вклады (депозиты) банка, на счета в валюте Российской Федерации. Банк получает возможность выдавать большее количество кредитов и на льготных условиях;
- в ипотечные ценные бумаги, жилищные сертификаты. В данном случае осуществляется процесс рефинансирования кредитов, что необходимо для эффективного функционирования системы ипотечного кредитования;
- в паевые инвестиционные фонды (ПИФ), которые при выгодном вложении средств в инвестиционные программы способствуют значительному увеличению активов страховой компании.

При этом банк рефинансирует кредит по средствам эмиссии ипотечных ценных бумаг и продажи закладных (4 на рисунке). Секьюритизация производится, как в рамках финансового сектора самой Компании, так и на внешнем финансовом рынке. За счет этого увеличивается кредитоспособность банка.

Страховая компания осуществляет финансовую защиту всех структурных элементов Компании. Объектами страхования выступают имущественные интересы работников предприятий и членов их семей, интересы, связанные с производственной сферой и строительной деятельностью, с социальной сферой и финансовым сектором, и, главное, имущественные интересы, связанные с процессом ипотечного кредитования. При проведении страхования значительно снижается риск непогашения кредита, что, в свою очередь, делает возможным снижение ставок.

Кроме того, предлагается обеспечить возможность для страховой компании в соответствии с российским законодательством проводить накопительное страхование жизни. В этом случае работники предприятия получают возможность:

1. Накопить средства для внесения первоначального взноса при получении ипотечного кредита. При этом страхование осуществляется не на длительный срок.
2. Заключить договор накопительного страхования жизни, в котором выгодоприобретателем является сын или дочь работника. Такого вида страхование обычно осуществляется с момента рождения ребенка. Тогда при достижении им указанного возраста или события в жизни (например, бракосочетания) ребенок получает страховое обеспечение и возможность приобрести квартиру.
3. Заключить договор накопительного страхования жизни, в соответствии с которым работник имеет право получить ссуду от страховой компании и использовать необходимую сумму денежных средств для улучшения жилищных условий.

Приток капитала с внешнего финансового рынка (6 на рисунке) осуществляется за счет того, что все структурные подразделения работают также за пределами Компании.

В соответствии с вышеизложенным, можно выделить следующие преимущества функционирования ипотечного кредитования в рамках Компании:

- льготные условия получения кредита, предложение специальных программ для различных категорий работников;
- субсидирование Компанией первоначального взноса, если он предусмотрен программой, в том числе для первоначального взноса могут также использоваться средства "материнского капитала", накопительное страхование жизни;
- кредитование работников с учетом пенсионного возраста, поддерживаемое работой пенсионного фонда (8 на рисунке);
- стоимость жилья значительно ниже рыночной;
- возможность погашения кредита путем перечисления денежных средств из заработной платы работников, что уменьшает расходы на обналичивание;
- из стандартной схемы ипотечного кредитования можно исключить ряд посредников и соответственно снизить затраты, а именно: ипотечных брокеров, ипотечных операторов, риелторов, оценщиков, агентства недвижимости и т.д.;
- за счет привлечения сбережений работников возрастает денежная масса финансового сектора Компании, что позволяет, в свою очередь, развивать социальную сферу для сотрудников предприятий и их семей (11).

Кроме жилищной ипотеки предлагается:

- осуществление ипотечного кредитования "коммерческой" недвижимости, к которой относятся объекты социальной сферы и промышленное строительство для предприятий. Функционирование указанных объектов на внешнем рынке увеличит приток денежных средств в финансовый сектор Компании;
- проведение ипотеки земельных участков. Данное кредитование необходимо для строительной компании с целью осуществления строительства объектов недвижимости в регионах, где расположены предприятия Компании.

Таким образом, комплексная система ипотечного кредитования в рамках Компании является самодостаточной. Наличие в составе Компании финансового сектора позволяет аккумулировать и наращивать капитал внутри и получать приток денежных средств за пределами Компании: привлечение денежных средств граждан, функционирование социальной сферы, производственного и финансового сектора. Все это делает возможным предоставление льготных условий кредитования для работников предприятий за счет финансирования руководством Компании ипотечных программ и внешнего прилива капитала.

Ипотечное кредитование входит в состав так называемого "социального пакета услуг", предоставляемого руководством Компании для работников. Задача Компании – создание команды квалифицированных специалистов для того, чтобы занимать лидирующее положение на рынке среди конкурентов. Для этого возможно проведение целевого финансирования обучения студентов в конкретных вузах и повышение квалификации сотрудников для всех секторов Компании, обеспечение мест для прохождения практики студентов (7), предоставление услуг социальной сферы (9) и возможности приобретения доступного комфортного жилья работникам предприятий. В итоге, компания приобретает квалифицированный персонал на долгую перспективу сотрудничества (10), а работник – достойную мотивацию труда.

В соответствии с вышеизложенным, можно сделать вывод, что ипотечное кредитование, реализуемое в рамках Компании, решает задачу обеспечения жильем различных категорий граждан, носит не только социальный, но и коммерческий характер, является стимулом для развития производственного, финансового сектора, а также социальной сферы Компании.

При создании подобных механизмов функционирования ипотечного кредитования в регионе значительно увеличится доля потенциальных заемщиков, что позволит решить социально-экономические задачи как отдельно взятой Компании, так и региона в целом.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Гражданский кодекс РФ. Ст. 130. П. 1.
2. Правила размещения страховщиками средств страховых резервов. Утверждены приказом Министерства финансов РФ от 08.08.2005 № 100н.
3. Ковалева Г. Развитие ипотеки в Свердловской области // Губернский деловой журнал. 2007. № 2. С. 71 – 77.