

8.4. УПРАВЛЕНИЕ ИПОТЕЧНЫМИ ПРОГРАММАМИ: ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Клевцов В.В., к.э.н., доцент кафедры экономической теории и инвестирования

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

В статье рассмотрены вопросы управления ипотечными программами с точки зрения их воздействия на инвестиционно-строительный процесс, вовлекающий в себя основных субъектов системы ипотечного жилищного кредитования, прямо или косвенно участвующих в процессе создания и реализации жилья населению. В статье показано, что ресурсным обеспечением ипотечных программ выступает ипотечный кредит как источник инвестиционных ресурсов для жилищного строительства.

Изучение мирового опыта становления систем ипотечного жилищного кредитования (СИЖК) позволяет сформировать эффективную национальную модель, основанную на апробированных на Западе организационно-экономических и правовых технологиях строительства подобных систем и адаптированную к реалиям российской экономики, учитывающую недостатки и достижения зарубежных моделей. Взгляды автора совпадают с точкой зрения А.Н. Нестеренко, который отмечает, что «в кризисные периоды общественного развития во многих странах обращаются к опыту других государств и иных времен в поиске теоретических идей и подходов, способных помочь в формировании программы действий для преодоления кризиса и перехода к национальному возрождению» [3, с. 170].

Данный тезис не потерял своей актуальности в современных условиях. Напротив, новый этап развития международной экономики характеризуется трансформацией финансовой архитектуры вследствие мирового финансового кризиса, проявившегося через разрушение американской СИЖК, в основе которой лежали опасные финансовые инновации – высоко рискованные деривативные инструменты. Вследствие данных процессов СИЖК многих стран потеряли управляемость, поскольку чрезмерное рискованное давление привело к формированию обязательств и, как результат, падению ликвидности в финансовых системах.

Обратимся к зарубежному опыту привлечения инвестиционных ресурсов для реализации ипотечных программ, рассматривая докризисные успехи государств, имеющих значительный опыт в регулировании инвестиционно-строительных отношений в условиях развития систем ипотечного жилищного кредитования. Выстроенная в развитых странах СИЖК обеспечивала относительную сбалансированность спроса на ипотечные кредиты и предложения предприятий строительного комплекса для удовлетворения потребностей населения в приобретении жилья. Данный механизм функционирования СИЖК был обеспечен особыми условиями, как например, наличием организационно-экономических и правовых механизмов, способных гарантировать возвратность инвестированных ресурсов, наличие доступных и готовых к реализации строительных объектов, оптимальных сроков окупаемости инвестиций.

Западные финансово-кредитные схемы приобретения жилья существенно отличаются от тех, что сложились в нашей стране. Это обусловлено прежде всего тем, что в

большинстве стран, в которых развита СИЖК и ипотечный рынок как ее структурный элемент, население, привлекая кредитные ресурсы и приобретая с его помощью жилье, не опасается, что строительная организация не исполнит свои обязательства или возникнет значительный временной лаг, способствующий затягиванию срока сдачи объекта в эксплуатацию. Именно схемы долевого участия в строительстве наиболее привлекательны для граждан, учитывая их наибольшую эффективность и обеспеченность, чему способствует:

- во-первых, сравнительно стабильная экономическая ситуация;
- во-вторых, особое «правовое поле» и соответствующие правовые институты.

Проблема, существующая в Российской Федерации и проявляющаяся, несмотря на мировые кризисные процессы, в высоких ценах на жилую недвижимость, и сейчас решается на Западе при помощи инвестиционно-строительной кооперации, вплетенной в механизм функционирования систем ипотечного жилищного кредитования. По экспертным оценкам, более 50% потерь и удорожаний в процессе реализации инвестиционно-строительных объектов возникают в результате недоработки проектных решений, поэтому и западные, и отечественные специалисты пришли к выводу о необходимости реорганизации взаимодействия участников инвестиционного процесса. Действительно, в результате кооперации появляется возможность значительно сократить различные расходы. Предоставление взаимных скидок на оказываемые услуги и поставляемые материалы внутри сложившейся кооперации участников СИЖК также можно рассматривать как резерв к повышению доступности жилья за счет снижения его цены, предъявляемой покупателю.

Рассмотрим сам инвестиционно-строительный процесс и роли его участников. В Великобритании, Швеции и Финляндии интересы заказчика часто представляет архитектор. В его функциональные обязанности входит подбор специалистов, которые в дальнейшем будут прямо или косвенно вовлечены в инвестиционно-строительный процесс. Некоторые из них задействованы в процессе возведения жилого дома, другие определяют плановую стоимость строительства, осуществляют поиск необходимых данных. Совместно с привлеченными специалистами архитектор готовит пакет документов для заключения контракта, где находит отражение целесообразность участия в торгах, программа работ до и после проведения торгов, экономические методы осуществления работ и вопросы сокращения стадий возведения объекта жилой недвижимости, а значит, по сокращению сроков строительства. В Германии заказ на производство работ поручается генеральному подрядчику, который размещает его специализированным организациям и несет ответственность за соблюдение сроков и заданного качества строительства объекта.

В США схема реализуется следующим образом: сам заказчик формирует группу, в состав которой, как правило, входят специалисты сметного дела, инженеры, экономисты, руководители проекта и прорабы. Совместными усилиями готовится вся необходимая документация, включая схемы планируемой организации строительного процесса, к представлению руководителю проекта, который в свою очередь, основываясь на подготовленных материалах, вступает в сотрудничество с подрядными организациями. Учитывая высокое разви-

тие, которое получили в США консалтинговые компании, реализация инвестиционно-строительных проектов сопровождается, как правило, поддержкой данных организаций для их оптимальной эффективности. Япония также реализует данные проекты, прибегая к консультационным услугам. Однако, в отличие от США, в Японии при строительных фирмах создаются крупные исследовательские лаборатории и даже институты, в штаб-квартиры фирм активно привлекаются ученые.

В системе отношений, складывающейся при формировании и реализации инвестиционно-строительных проектов, важную роль играют отношения заказчика и фирмы-подрядчика, которые влияют на закладываемые отношения участника в долевом строительстве и заказчика. В гражданском и торговом праве большинства зарубежных стран предусматривается, что в случае, когда поставщик создает вещь из собственного материала, несмотря на ее заказ со стороны контрагента, признается договор купли-продажи будущей вещи. Этой позиции придерживаются США, Великобритания, Франция и другие государства.

Анализируя мировой опыт обеспечения населения жильем через развитие СИЖК и использование различных финансово-кредитных схем, следует отметить, что на развитие и организацию ипотечного рынка в той или иной стране непосредственное влияние оказывает ряд факторов, которые можно подразделить на внешние (политико-правовые, макроэкономические) и внутренние (факторы взаимодействия со смежными сферами рыночного пространства). Сам механизм аккумуляции финансовых ресурсов с последующим их инвестированием в жилищное строительство строится на трех основных принципах:

- контрактные сбережения (одноуровневая закрытая схема);
- двухуровневая схема ипотечного жилищного кредитования;
- государственная поддержка.

Эффективность формируемой ресурсной базы для реализации ипотечных программ имеет высокое значение в случае наличия соответствующих экономических условий и «правового поля». Конкретные механизмы реализации этих принципов могут отличаться, учитывая особенности развития отдельной страны. Например, в странах Западной Европы применяются различные модели контрактных сбережений. Такие страны, как Великобритания, Испания, Израиль, Франция, практикуют схему, которую называют «усеченно-открытая модель» [1].

Классическая форма контрактных сбережений – строительные сберегательные кассы, которые действуют в Германии. Данная форма легла в основу закрытой модели СИЖК, или, как ее еще обозначают в мировой практике, «сбалансированной автономии». Основным признаком данной модели является то, что средства не заимствуются у кредитных организаций, предприятий или других инвесторов. В качестве источников ресурсов используется фонд, образуемый за счет вкладов со стороны населения, процентных платежей заемщиков за пользование жилищным займом, государственной премии, выплачиваемой в соответствии с заключенным контрактом о строительных сбережениях, наложением условия, что вкладчик в течение года должен разместить на свой счет оговоренную сумму.

Ключевой недостаток данной модели – то, что право на привлечение ссуды для приобретения жилья у заемщика возникает только в том случае, если ранее он

направлял свои временно свободные денежные средства на формирование фонда ссудо-сберегательной кассы, причем объем его взносов должен быть примерно равен предполагаемой сумме кредита. Как правило, срок накопления средств, устанавливаемый в контракте, составляет пять-шесть лет. Пользование кредитом обычно длится 10-15 лет. Получается, что для заемщика возможность приобретения объекта жилой недвижимости растягивается во времени. Процентные ставки по вкладу и кредиту фиксированы на все время действия контракта. В качестве недостатков модели можно также отметить расходы бюджета по премиальным выплатам, а также неустойчивость модели при сокращении накопительной базы стройсберкасс [4].

Вместе с тем, у данной модели есть и свои преимущества. Одно из них – это абсолютная прозрачность. Согласно законодательству Германии о стройсберкассах, данным организациям откано в праве осуществлять какие-либо активные операции, кроме предоставления кредитов своим участникам. Таким образом, в отличие от вкладчика коммерческого банка, размещающего свои средства на депозит, который не обладает информацией относительно того, как, на какие нужды и насколько рискованно используются его средства, участник стройсберкассы осведомлен о целевом использовании вносимых им средств.

Следующим преимуществом является отсутствие связи данной модели с состоянием финансового рынка и сложившейся на нем ценой кредита. Получается, что ипотечный рынок обладает определенной степенью автономии по отношению к финансовому рынку. Данная автономия возможна, поскольку для ипотечного банка не возникает проблем с тем, где и по какой цене найти кредитные ресурсы. Необходимо здесь лишь определить маржу за свои услуги, которая теоретически может быть установлена на произвольном уровне. Таким образом, сам рынок ипотеки представлен лишь ипотечными банками, разрабатывающими механизм аккумуляции финансовых ресурсов для целей ипотечного кредитования, где главным кредитором выступает население.

При такой модели также образуется слабая линия связи с фондовым рынком, который опосредует движение вкладных на приобретенные объекты жилой недвижимости. Развитие ипотечного рынка при описанной модели реализации ипотечных программ, где в качестве изменяющихся параметров могут выступать срок, необходимый для накопления необходимой суммы под кредит, процент от стоимости жилья, покрываемый за счет привлечения кредитных ресурсов и другое, позволяет государству проводить политику протекционизма инициативы граждан, направленной на улучшение жилищных условий.

Положительный момент данной модели – также то, что отсутствует необходимость требования от будущего заемщика подтверждения платежеспособности, что, как правило, является основным препятствием при выделении банками обычных ипотечных ссуд и не позволяет вовлечь в инвестиционно-строительный процесс дополнительные средства в виде сбережений граждан. Это преимущество модели особенно актуально для РФ, где население часто не может официально декларировать свою платежеспособность. Совокупность преимуществ и недостатков одноуровневой модели организации ипотеки приведем на рис. 1.

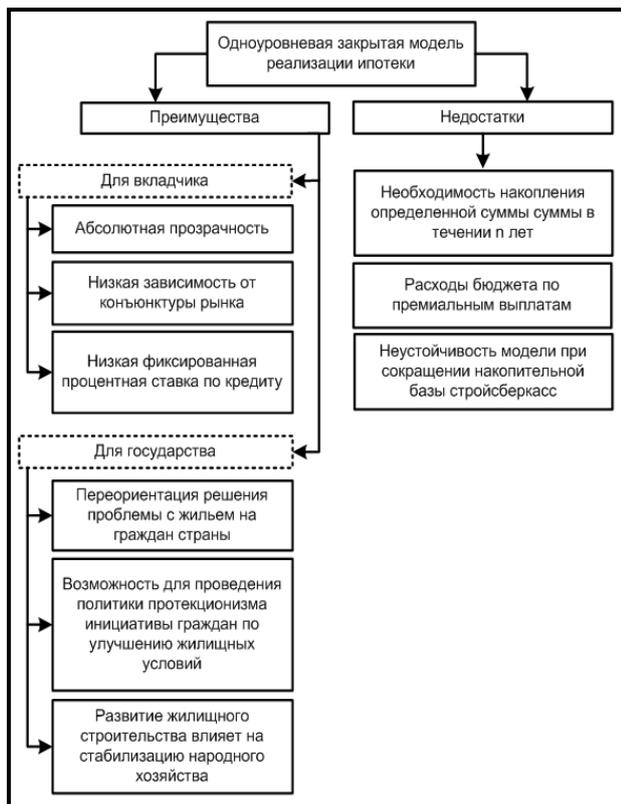


Рис. 1. Особенности одноуровневой модели организации ипотеки

Другие особенности реализации ипотечных программ имеются во Франции и Великобритании. Так, в этой стране успешно реализуется система строительных обществ. Экономический смысл их деятельности несколько схож с работой немецких стройсберкасс, но для привлечения кредитных ресурсов под приобретение жилых объектов недвижимости не обязательно быть вкладчиком данного общества. В последнее время под влиянием процессов либерализации банковского законодательства Великобритании строительные общества по своим функциям приближаются к коммерческим банкам. Конкуренция, складывающаяся на рынке, стимулирует кредитные организации к снижению кредитных ставок. Помимо этого, функционирование обществ тесно связано со страховыми компаниями, чьи услуги встроены в единый механизм ипотечного кредитования.

Существенные отличия от рассмотренной схемы имеет расширенная открытая модель. Основу реализации данной схемы составляет вторичный рынок ипотеки, целью которого является работа с закладными на приобретаемые объекты жилой недвижимости. Таким образом, ипотечному рынку отводится функция привлечения необходимых инвестиционных ресурсов. Практическое применение модели возможно лишь при условии формирования и развития ипотечного рынка, а также поддержке со стороны государства, где его роль заключается в том, чтобы обеспечить контроль над эмиссией ипотечных ценных бумаг [2]. Особое внимание государства должно быть обращено к недопущению дисбаланса между совокупной ценой выпущенных и обращающихся в каждый конкретный момент времени на рынке ипотечных ценных бумаг и ценой закладных, размещенных ипотечными банками

эмитентам в качестве обеспечения данной эмиссии. Однако соблюдение балансового равенства между совокупной стоимостью закладных, переданных получателями кредитных средств, и величиной объема средств, привлеченных с инвестиционного рынка, данная схема не требует, поскольку ипотечные банки формируют фонд, направляемый на реализацию ипотечных схем не только за счет ресурсов данного рынка, но также и за счет собственных средств.

Расширенная открытая схема в некоторой мере является более устойчивой в силу того, что ценные бумаги, обеспечивающие аккумуляцию кредитных ресурсов в системе, имеют объявленные ранее доходность и срок погашения. Однако устойчивой данную схему можно назвать лишь с достаточной степенью условности. В отличие от системы стройсберкасс, где рынок ипотечного кредитования замкнут в собственных границах, данная схема открыта, а значит, возможны значительные колебания процентных ставок в зависимости от экономической конъюнктуры. Таким образом, использование данной модели ограничено возможностями экономики конкретной страны.

При рассмотрении сложившейся практики ипотечного кредитования в США следует отметить, что ранее действовало «правило красной линии», в пределах которой кредиты могли быть предоставлены, а также при этом рассчитывались зоны рисков для их выдачи. Если желающий воспользоваться кредитными ресурсами попадал в пределы красной линии или входил в недоступную зону риска, то он получал отказ в выдаче кредита. Кредит в США выдается на срок, в течение которого заемщик работает, то есть до пенсии. Практика, сложившаяся в США, заключается в определенной особенности в сфере ипотечного кредитования, согласно которой все жилые помещения делятся на три группы:

- самое дешевое;
- среднее по стоимости;
- элитное.

Для граждан, чьи возможности ограничены приобретением жилья из первой группы, кредит предоставляется государством. Для остальных категорий граждан кредит выдается с помощью частных ипотечных институтов, при этом срок кредита составляет в среднем 12 лет, а размер субсидии – 75% от стоимости жилья.

В США уже давно стала закладываться разветвленная система ипотечного кредитования и приобретения жилья в собственность. Практикуются разнообразные виды ипотечных кредитов, которые классифицируются в зависимости от вида организации и страхования. В настоящее время в деятельность кредитно-финансового блока по жилищному финансированию вовлечено большое число учреждений, институтов рынка ипотечного кредитования, к которым можно отнести ипотечные банки, сберегательные и кредитные ассоциации, коммерческие и сберегательные банки, компании по страхованию, пенсионные фонды, инвестиционные институты, частные кредиторы, риэлтерские, брокерские фирмы и т.д.

Обозначим, таким образом, сильные и слабые стороны данной схемы.

Достоинства схемы:

- обеспечение относительной стабильности привлечения инвестиционных ресурсов на рынок с помощью ипотечных ценных бумаг через фондовый рынок;
- доступность ипотечного кредита как источника финансирования инвестиционных проектов, обеспечиваемая за счет предложения разнообразных ипотечных продуктов.

Недостатки:

- зависимость от рыночного уровня ставки процента;
- реализация схемы возможно только в развитых странах со стабильной экономикой.

Таким образом, развитие СИЖК и обеспечение населения жильем через механизм ипотеки в различных странах стало одним из факторов повышения социально-экономического развития. К примеру, СИЖК США позволила за последние 30 лет ежегодно направлять на жилищный рынок более 40 млрд. долл., при том что рассрочка предоставляется как минимум на 10 лет, а чаще – на 20-25 лет.

Мировой опыт также свидетельствует о том, что во многих странах существуют определенные системы поддержки населения, особенно это касается молодых семей, стремящихся приобрести жилье в собственность. Например, в Финляндии для этой цели введены ограничения в отношении налогообложения физических и юридических лиц до общего уровня 32%, парламентом регламентированы фиксированные ставки по кредитным ресурсам для целей ипотечного кредитования молодых семей – установлены на уровне 3% годовых с рассрочкой платежа до 20-25 лет и другие меры. Требования в отношении кредитования строительства жилья также достаточно либеральны, здесь используется банковская ставка в размере 3,5% годовых, в отличие от средней ставки, сложившейся на иные виды кредитования, – 9-17% [5, 6, 7].

В Швеции особое внимание со стороны государства обращено к механизмам ценообразования. Контроль и наблюдение за ценами осуществляет государственное управление цен и конкуренции, подведомственное министерству гражданской администрации. При значительном увеличении цен, уровня инфляции и значительном нарушении баланса на рынке правительство имеет право, согласно закону о регулировании цен, их заморозить. Государство может устанавливать предельный уровень цен, а если какой-либо субъект рынка желает их повысить, он должен предварительно об этом уведомить и обосновать свои намерения. Если, например, цены на жилье поднялись, то государство выдает гражданам, особенно молодым семьям, жилищные субсидии и льготные долгосрочные займы.

Анализируя опыт других стран в этом отношении, как например США, Германии, Канады, Финляндии и других, отметим, что в случае, если цена объекта жилой недвижимости превышает издержки производства и среднюю норму прибыли, государственные органы могут вмешаться и отрегулировать цену. Средняя норма прибыли при осуществлении работ по договорам строительного подряда составляет 10-12% от издержек производства. Если же данная норма превышает установленное значение, то причины такого роста анализируются, и если обнаруживается факт отсутствия их обоснования, государство регулирует эту норму в принудительном порядке.

Вообще определение истинной стоимости всего проекта является фундаментальным принципом деятельности зарубежных строительных организаций. С этой целью при нахождении на любом этапе инвестирования для определения объема средств, затраченных на строительство объектов, применяются укрупненные показатели стоимости строительства. Так, в США компания R.S.MEANS публикует специализированные сборники цен со среднеотраслевыми показателями. В Великобри-

тании компания Technical Indexes Ltd. издает сборники WESSEX с укрупненными показателями стоимости работ. При проведении подрядных торгов фактор стоимости предмета торгов составляет 50-70% в ряду других факторов для принятия положительного решения.

Развертывание в РФ СИЖК, что закреплено соответствующей концепцией, ориентировано на опыт США в данном вопросе. Российская система также состоит из двух уровней – Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, действующего в отдельных территориях посредством разветвленной сети региональных операторов и коммерческих банков как организаций, непосредственно предоставляющих заемщикам «длинные деньги». Вместе с тем, именно американская СИЖК дала сбой и спровоцировала кризисные процессы в мировой экономике. Позиция автора в этом вопросе состоит в том, что обрушение СИЖК в США произошло по причине принятия участниками системы чрезмерных рисков.

Предметом внимания автора является развитие национальной системы ипотечного кредитования, реализующейся США, в целях обозначения «точек приложения» американского опыта на реальную экономическую ситуацию в нашей стране для формирования СИЖК в РФ. По мнению автора, американскую двухуровневую схему можно рассматривать как образцовую модель при формировании своей национальной системы, однако прямое копирование данного опыта для переходной экономики РФ даст нулевую отдачу. Зарождавшийся в 1930-е гг. в США рынок ипотечного кредитования по своим условиям для развития отличался от уровня развития рыночных отношений, сложившихся в настоящий момент в РФ. Это основная проблема, которая тормозит развитие этого рынка в нашей стране. Для полноценного процесса его зарождения и развития необходимы переходные режимы, которые предоставят возможность сформировать рынок ипотечного кредитования, создать систему сбережений для населения, укрепить инвестиционный рынок и организовать фондовый рынок по обращению ипотечных ценных бумаг, подорванный текущим кризисом. Это, в дальнейшем, должно обеспечить возможность трансформации в классические зарубежные модели.

Накопленный исторический российский и современный мировой опыт – хорошая база для создания современной системы ипотечного жилищного кредитования. Несмотря на это, на протяжении последних 10 лет этого осуществить не удалось. Причины неудач кроются в тех событиях, которые произошли в этой сфере при зарождении ипотечных отношений.

Что касается возможностей для адаптации одноуровневой системы ипотечного кредитования в РФ, сформулируем вывод о невозможности формирования массового, социально ориентированного ипотечного рынка с учетом предъявления к ипотечным банкам одинаковых нормативов, как к любым другим финансово-кредитным организациям. Непроработанность законодательной базы делает работу потенциальных участников этого рынка невыгодной.

Реалиями рыночной ситуации является отсутствие на рынке капитала «длинных» и «недорогих» денег как результат кризиса ликвидности. Получается, что СИЖК нуждается в особых программах, позволяющих ей зародиться, вовлечь не только кредитные организации, но и предприятия, страховые организации, различные фонды и т.д. К сожалению, участник стройсберкасс при существ-

вующем в российских условиях нормативно-правовом регулировании несет большие риски. К примеру, корпорация «Социальная инициатива», реализующая принципы немецкой модели ипотечного кредитования, оказалась неспособной выполнить все принятые на себя обязательства перед населением.

Заметим, что формирование рынка доступного жилья – приоритетный национальный проект социальной направленности. Его реализация возможна при развитии системы ипотечного жилищного кредитования. По сути, в стране формируется новая жилищная политика, создаются основы развития жилищного кредитования. Формирование такой системы может, с одной стороны, разрешить одну из самых главных социальных проблем – проблему обеспеченности жильем, с другой – в результате непродуманной политики и несогласованных действий федеральных, региональных и местных властей, может привести к ситуации еще большего увеличения цен на жилье и отрыву денежных накоплений от стоимости квартиры. Данное положение объясняется экономическими законами, когда при увеличении платежеспособного спроса без соответствующего стимулирования предложения жилья на рынке цена возрастает и не снимает основную социальную проблему, для устранения которой механизм ипотеки так тщательно разрабатывается.

Для эффективного функционирования СИЖК, способного улучшить социальные условия жизни людей, необходимо разрешить ряд противоречий и проблем, стоящих на пути реализации этой составляющей социальной политики. Их можно разделить на три крупных блока:

- проблемы неразвитости рынка ипотечного кредитования как структурного элемента СИЖК;
- проблемы в инвестиционно-строительном комплексе;
- проблемы «правового поля» (рис. 2).



Рис. 2. «Проблемное поле» рынка ипотечного жилищного кредитования

К проблемам первого блока можно отнести следующие.

1. Высокая рыночная стоимость жилья и низкий уровень доходов населения при высокой доле текущего потребления. Данные обстоятельства делают ипотечный продукт привлекательным только для обеспеченных слоев населения и не разрешают проблему социальной угнетенности граждан, имеющих невысокий доход, несмотря на первые положительные тенденции снижения стоимости объектов жилой недвижимости.
2. Высокие процентные ставки. Минимальная ставка по ипотечному кредиту – 11-15% годовых. Устанавливаемая величина ставок зависит от воздействия ряда факторов:
 - рисков банков, связанных не только с экономической ситуацией в стране, но и с отсутствием кредитных историй заемщиков, формируемых на Западе специальными кредитными бюро;
 - низким уровнем «чистых» доходов и преобладанием в их структуре «теневых» денег; слабой работы рынка ипотечных ценных бумаг и механизма секьюритизации ипотечных кредитов;
 - недостаточным участием государства в ипотечных программах.

Заметим, что такой высокий уровень платы за ипотечный кредит уменьшает возможность его использования большей частью населения, становится экономическим и психологическим ограничением.

3. Отсутствие у граждан достаточного объема денежных средств для оплаты первого взноса при получении ипотечного кредита, что обусловлено низким уровнем накоплений. Возврат к размеру первоначального взноса, зафиксированного в 2004 г. на уровне 30% – очередная преграда для населения в решении жилищного вопроса.
4. Недостаток долгосрочных кредитных ресурсов у банков при преобладании кратко- и среднесрочных пассивов и ограниченность доступа на финансовый рынок «длинных» денег, источником которых являются страховые фонды, пенсионные накопления и т.д.
5. Слабое развитие кредитования банками застройщиков по причинам:
 - необходимости обеспечения выдаваемых кредитов и возникающих трудностей при залоге объектов незавершенного строительства;
 - закрытости данных финансово-хозяйственной деятельности предприятий строительного комплекса;
 - невысокого уровня подготовки бизнес-планов, проектов по строительству, длительный временной лаг подготовки и утверждения проектной документации.
6. Искаженный механизм ценообразования на рынке недвижимости и дисбаланс основных параметров ипотечного и жилищного рынков.
7. Недостаток инвесторов и структур, осуществляющих свою профессиональную деятельность на вторичном рынке ипотечного кредитования и обеспечивающих достаточный уровень привлечения денежных средств на ипотечный рынок.
8. Высокие издержки по совершению сделок ипотечного жилищного кредитования населения. Еще с 1 января 2005 г. уменьшены государственные пошлины за нотариальное заверение договора ипотеки и его регистрацию, но прочие расходы остались без изменений. В противовес российской практике можно представить опыт развитых стран, где распространены варианты с выдачей 110% стоимости квартиры, чтобы помочь заемщику рефинансировать другие свои обязательства.
9. Непроработанная система налогообложения участников рынка ипотечного кредитования.
10. Существенные различия экономического развития регионов.
11. Психологические факторы, которых также можно разделить на две составляющие:
 - факторы низкого спроса на продукты рынка ипотечных кредитов, связанные со страхом накапливать средства в финансово-кредитных учреждениях и прибегать к кредитованию под приобретения жилья, вызванные недоверием к банковской системе;
 - факторы, ограничивающие потребление в кредит, – отсутствие гарантии на постоянство доходов, страх лишиться работы, жилья и т.д.
12. Возможное увеличение цен на жилье в результате стабилизации экономической ситуации и повышения платежеспособного спроса на него.

Со строительным комплексом связаны следующие проблемы:

- во-первых, незначительное предложение земельных участков, обеспеченных инженерно-коммунальной инфраструктурой;
- во-вторых, осложненные административные процедуры получения земельных участков и разрешения на строительство;
- в-третьих, возникающие проблемы при подключении земельных участков к сетям коммунальной инфраструктуры и обременительные технические условия;
- в-четвертых, отсутствие в стране развитого и прозрачного строительного рынка в целом. Рыночные механизмы работают недостаточно эффективно вследствие монополизации строительных рынков, что проявляется в отсутствии реакции предложения на спрос, устраняя работу рыночных механизмов, позволяя строителям тем

самым держать монопольную цену. Все это порождает ситуацию, известную как «рынок продавца».



Рис. 3. Классификация факторов, воздействующих на развитие рынка ипотечного жилищного кредитования региона

Проведенный анализ мирового опыта развития ипотечных программ, опыта российских регионов и Тверской области в частности позволил классифицировать факторы, которые оказывают воздействие на развитие рынка ипотечного жилищного кредитования (рис. 3). Автором сделана поправка на то, что выделенные две группы факторов часто взаимосвязаны между собой.

В первой группе факторов одним из важных является стоимость жилья. Привлечение инвестиций на рынок ипотечного кредитования осложнено из-за отсутствия эффективных структур, осуществляющих профессиональную деятельность на рынке. Кроме того, практика обращения ипотечных ценных бумаг является слабой.

Таким образом, рынок ипотечного кредитования в области не сформирован, поскольку основные его участники действуют разрозненно, следствием чего является разрыв между увеличением доходов и стоимостью жилья.

Вторая группа представлена факторами, которые воздействуют на составляющие инвестиционной привлекательности, которая является результативной категорией и может быть представлена как совокупность инвестиционного потенциала с выделением интересующих элементов (трудовой, производственный, потребительский, институциональный потенциалы) и инвестиционных рисков. Анализ факторов, отнесенных ко второй группе, позволил сформулировать следующие выводы.

1. Эффективность промышленности строительных материалов не позволяет достичь цели по снижению или стабилизации стоимости возведения жилья застройщиками. Определены задачи, реализация которых позволит нормализовать сложившуюся ситуацию. К их числу отнесены:
 - структурная перестройка производственной базы промышленности строительных материалов на современном техническом уровне с отказом от импорта сырья и ввоза его из стран Содружества Независимых Государств, других регионов РФ и с ориентацией на региональную сырьевую базу;
 - ориентация научных коллективов области на поиск и разработку новых, нетрадиционных технологий ис-

пользования минерального сырья для производства строительных материалов;

- перепрофилирование производственной базы жилищного строительства путем разработки и освоения новых утепляющих материалов;
 - разработка действенной модели рынка ипотечного кредитования (в области в настоящее время действует только три схемы ипотечного жилищного строительства, в то время как автором выделены восемь схем);
 - сокращение объемов незавершенного строительства в жилищном строительстве;
 - стимулирование инвестиций в высокоэффективные и конкурентоспособные предприятия и инвестиционные проекты.
2. В регионе не сформировано инвестиционно-финансовое поле, обеспечивающее непрерывность инвестиционного процесса в экономике региона, в частности, в жилищном строительстве. Результат этого – недостаточное ресурсное обеспечение. Данное поле должно быть представлено такими финансовыми институтами, как коммерческие банки, инвестиционные банки, фондовый рынок, негосударственные пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды и т.д.

Таким образом инвестиционный аспект в управлении ипотечными программами играет важную роль, поскольку ипотечный жилищный кредит является инвестиционным ресурсом для жилищного строительства. Сложная экономическая ситуация, порожденная кризисными процессами в экономике, несколько отодвинула решение социально-экономической задачи по урегулированию жилищного вопроса. Вместе с тем, именно в текущих условиях появляется возможность пересмотреть эффективность развития отдельных сегментов экономики, которые кризис тестирует на конкурентоспособность. Представляется актуальным пересмотреть структуру системы ипотечного жилищного кредитования в ее видении государством. Это обусловлено усложнением инвестиционно-строительной кооперации, возникновением сложных финансовых инструментов, лежащих в основе финансово-кредитных схем приобретения жилья, ресурсным обеспечением реализации которых выступает ипотечный жилищный кредит. А ипотечные программы должны, учитывая необходимое организационно-правовое, методическое, мотивационное и что, особенно важно, ресурсное обеспечение, представить целостный процесс создания и реализации жилья населения с учетом решения вопроса о достижении доступности жилья для населения РФ.

Литература

1. Грудцына Л.Ю. Ипотека [Текст] / Л.Ю. Грудцына, Е.С. Филиппова. – М.: Эксмо, 2006. – 336 с.
2. Лакхбир Х. Рынки ценных бумаг, обеспеченных ипотекой и активами [Текст] / Хейр Лакхбир. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 508 с.
3. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория [Текст] / А.Н. Нестеренко; отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 485 с.
4. Полтерович В.М. Формирование ипотеки в догоняющих экономиках. Проблема трансплантации институтов [Текст] / В.М. Полтерович, О.Ю. Старков. – М.: Наука, 2008. – 200 с.
5. Разумова И.А. Ипотечное кредитование [Текст]: учеб. пособие / И.А. Разумова. – СПб.: Питер, 2009. – 304 с.
6. Сельеритизация ипотеки: мировой опыт, структурирование и анализ [Текст] / Э. Дэвидсон, Э. Сандерс, Л.Л. Вольф и др. – М.: Вершина, 2007. – 596 с.
7. Шелков О.В. Ипотечное кредитование. История, теория, перспективы, практические рекомендации [Текст] / О.В. Шелков. – М.: Дикта, 2007. – 252 с.

Ключевые слова

Ипотека; ипотечный кредит; ипотечная программа; инвестиционно-строительный процесс; строительный комплекс; жилищное строительство; инвестиционный ресурс; система ипотечного жилищного кредитования; финансовый кризис; финансово-кредитная схема.

Клевцов Виталий Владимирович

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы обусловлена тем, что система ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации, равно как и в других странах, претерпела определенную трансформацию в связи с воздействием мирового финансового кризиса, порожденного ошибками в управлении данной системой. Эти изменения диктуют необходимость пересмотреть вопросы, связанные с менеджментом инвестиционно-строительного процесса, ресурсным обеспечением которого выступает ипотечный жилищный кредит, и вовлекающего большое количество экономических субъектов, объединенных в рамках системы ипотечно-жилищного кредитования.

Актуальность работы определяется также потребностью в исследованиях, посвященных изучению механизмов управления ипотечными системами и программами по их развитию, вопросам, связанным с финансированием инвестиционных процессов, протекающих в жилищной сфере, поскольку уровень развития системы ипотечного жилищного кредитования во многом характеризует производственный потенциал в стране и ее регионах, стабильность финансово-кредитной системы и экономики в целом.

Научная новизна и практическая значимость. Мировой опыт формирования национальных систем ипотечного жилищного строительства, механизмов управления ими, позволяет говорить о том, что данные системы представляют собой сложнейшее социально-экономическое образование. Интересны выводы автора о том, что эффективность взаимодействия инвестиционно-строительного комплекса, с одной стороны, и банковского сектора, с другой, зависит от множества экономических, юридических и психологических факторов. В работе представлен анализ зарубежного опыта развития инвестиционно-строительного процесса, являющегося неотъемлемой частью ипотечных программ, выявлены и классифицированы факторы, воздействующие на ипотечный рынок РФ, освещены другие вопросы, позволяющие судить о степени развития ипотечно-инвестиционных отношений.

Практическая значимость проведенного исследования ипотечных программ с точки зрения их ресурсного обеспечения имеет место в связи с возможностью его применения как основы для формирования российской системы ипотечного жилищного кредитования. Предполагается, что в этой системе инвестиционно-строительный комплекс обеспечивает воспроизводство жилищного фонда за счет стягивания участников системы в единый процесс создания и реализации жилья населению, а ипотечный жилищный кредит выступает источником инвестиционных ресурсов для поддержания предложения объектов жилой недвижимости.

Данченко Л.А., д-р экон. наук, профессор, директор Института менеджмента, ГОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики»

8.4. MANAGEMENT OF HYPOTHECARY PROGRAMS: INVESTMENT ASPECT

V.V. Klevtsov, PhD, the Senior Lecturer of Economic
Theory and Investment Chair

Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics (MESI)

The questions of how hypothecary programs influence the investment and building process involving the basic subjects of mortgage housing crediting system, expressly or by implication participating in the process of creation and realization of habitation to the population are considered in the article. It is shown a mortgage credit is a resource maintenance for hypothecary programs as it is a source of investment resources for housing construction acts.

Literature

1. L.J. Grudtsyna, E.S. Filippova. Mortgage. – M: Eksmo, 2006. – 336 p.
2. A. Davidson, A. Sanders, Volf L.L., etc. Guide to Mortgage-Backed and Asset-Backed Securities – M: Vershina, 2007. – 596 p.
3. H. Lakhbir. Securitization: Structuring and Investment Analysis. – M: Alpine Business Books, 2007. – 508 p.
4. A.N. Nesterenko. Economy and institutional theory / Otv. edit. akad. L.I. Abalkin. – M: Editorial URSS, 2002. – 485 p.
5. V.M. Polterovich, O.J. Starkov. Mortgage formation in catching up economy. A problem of institute's transplantation. – M: Nauka, 2008. – 200 p.
6. I.A. Razumova. Mortgage crediting: the Manual. – SPb.: Peter, 2009. – 304 p.
7. O.V. Shelkov. Mortgage crediting. History, theory, prospects, practical recommendations. – M: Dikta, 2007. – 252 p.

Keywords

Mortgage; mortgage credit; hypothecary program; investment and building process; building industry; housing construction; investment resource; mortgage housing crediting system; financial crisis; financially-credit scheme.