**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**МГУ им. Ломоносова**

Кафедра «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»

КУРСОВАЯ РАБОТА

**по теме** «Финансы малого бизнеса. Ипотечное кредитование»

**по дисциплине** «Финансы и кредит»

Студента 4 курса

Егорова Александра

Великие Луки

2005

**Содержание**

**Введение 3**

**Часть I . Финансы малого бизнеса**

**Глава 1. Финансовые ресурсы малого предприятия и принципы их организации. 5**

**Глава 2. Оценка финансового состояния малого**

**предприятия. 7**

**Глава 3. Финансовый механизм. 8**

**Глава 4. Финансово-кредитные механизмы**

**регулирования малого бизнеса. 10**

## Часть II. Ипотечное кредитование.

## Глава 1. Инструменты ипотечного кредитования, схемы расчетов платежей по кредитам. 14

**Глава 2. Риски ипотечного кредитования. 18**

## Глава 3. Ипотечный рынок. 21

**Глава 4. Нормативно-правовое регулирование**

**ипотечного кредитования в Российской**

**Федерации и перспективы его развития. 23**

**Заключение 27**

**Используемая литература 30**

**Введение**

В реформировании российской экономики еще со времен пере­стройки малые предприятия (МП) взяли на себя роль создателя по­чвы для новой системы хозяйствования. Доминирующий сегодня ча­стный сектор зарождался именно в сфере малого бизнеса. И вполне закономерно, что к настоящему времени, по официальным данным, на долю частных субъектов малого предпринимательства в общем ко­личестве частных, государственных и муниципальных, общественных МП приходится 84%. Малые предприятия, располагая 3,4% стоимос­ти основных средств экономики России и 14% числа занятых, произ­водят 12% ВВП. Это говорит о широких, но еще далеко не полностью раскрытых внут­ренних возможностях развития малого предпринимательства.

В 90-е годы стабильно росла доля МП в общем объеме ВВП. Это - весомый факт, особенно на фоне продолжающегося спада прак­тически во всех сферах российской экономики. По официальным ста­тистическим данным Госкомстата РФ, на 1.01.2003 г. в России насчи­тывалось 877 тыс. малых предприятий.

В развитии малого предпринимательства за последние несколько лет наметились кардинально новые тенденции, выразившиеся в первую очередь в существенном замедлении темпов роста числа малых предприятий.

Основными факторами ухудшения ситуации в сфере малого пред­принимательства в 2002 г., по оценкам предпринимателей, явились отсутствие эффективной общегосударственной политики развития малого предпринимательства, нехватка собственных денежных средств, неплатежеспособность потре­бителей продукции, нестабильность правовых норм и налоговой поли­тики, недостаточное развитие рынков сбыта, а также рынков сырья и материалов.

Не менее важной проблемой является поиск инвестиционных ресурсов, иначе процесс становления малых форм предприниматель­ства будет чрезмерно длительным. У государства достаточных средств для этого нет и вряд ли они будут, но есть государственная собствен­ность. Представляется целесообразным часть ее не выставлять на аук­ционах на продажу, а сдавать малым предприятиям на конкурсной основе в долгосрочную аренду (лизинг), при этом приоритет должен принадлежать предпринимательским структурам в регионах с благо­приятным предпринимательским климатом.

Привлечение средств частных инвесторов в малый бизнес и све­дение их рисков к минимуму возможны только при использовании специализированных фондов и соответствующего законодательства, регулирующего их деятельность. Одним из основных источников привлечения средств в государственные и региональные фонды мо­гут стать капиталы частных инвесторов, аккумулируемые через обли­гационные займы.

Однако облигации под малый бизнес не будут ликвидными, а следовательно, и привлекательными для частных, особенно иностран­ных, инвесторов, если малые предприятия не получат налоговых льгот. В противном случае доходность (ликвидность) возможна только за счет построения финансовых пирамид.

**\* \* \***

В России рынок ипотечного жилищного кредитования только зарождается и понятия «ипотека», «закладная» еще не стали привычными для большинства россиян.

Система ипотечного кредитования занимает уникальное положение в национальной экономике. Во-первых, в настоящее время ипотечное кредитование в большинстве экономически развитых стран не только является основной формой улучшения жилищных условий, но и оказывает существенное влияние на экономическую ситуацию в стране в целом. С другой стороны, система ипотечного кредитования представляет сегодня сложнейший механизм, состоящий из взаимосвязанных и взаимозависимых подсистем.

Целью развития системы ипотечного кредитования является, с одной стороны, улучшение жилищных условий населения, а с другой, стимулирование спроса на рынке недвижимости и строительства. Кроме этого поддержка государством развития ипотечного кредитования является одной из основных предпосылок достижения реального экономического роста в стране. Особое место ипотечного кредитования в системе рыночной экономики определяется и тем, что оно является одним из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения внебюджетных инвестиций в жилищную сферу. Ипотечное кредитование оказывает огромное влияние на мотивацию человека, общественные процессы, происходящие в обществе.

**Часть I . Финансы малого бизнеса**

**Глава 1. Финансовые ресурсы малого предприятия и принципы их организации.**

Сложилось ошибочное мнение, что малое предприятие /МП/ - это не просто небольшое по численности или объему продукции производство, но и совершенно новая структура, особый вид предприятия, основанного на специальной форме собственности.

На самом деле термин МП определяет лишь количественные параметры, а формы собственности и организации хозяйственной деятельности при этом могут быть любые. Государственные, индивидуальные предприятия, общества с ограниченной ответствен-

ностью, акционерные общества, арендные предприятия, кооперативы - все это предприятия, и они могут быть малыми, если попадают под критерии МП.

Финансовые ресурсы малого предприятия - это часть денежных средств в форме доходов и внешних поступлений, предназначенных для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства.

Финансовые ресурсы и капитал представляют собой главные объекты исследования финансов предприятия. В условиях регулируемого рынка чаще применяется понятие "капитал", который является для финансиста реальным объектом и на который он может воздействовать постоянно с целью получения новых доходов предприятия. В этом качестве капитал для финансиста-практика - объективный фактор производства. Таким образом, капитал - это часть финансовых ресурсов, задействованных малым предприятием в оборот и приносящих доходы от этого оборота. В таком смысле капитал выступает как превращенная форма финансовых ресурсов.

В такой трактовке принципиальное различие между финансовыми ресурсами и капиталом малого предприятия состоит в том, что на любой момент времени финансовые ресурсы больше или равны капиталу малого предприятия. При этом равенство означает, что у предприятия нет никаких финансовых обязательств и все имеющиеся финансовые ресурсы пущены в оборот. Однако это не значит, что чем больше размер капитала приближается к размеру финансовых ресурсов, тем эффективнее предприятие работает.

В реальной жизни равенства финансовых ресурсов и капитала у работающего предприятия не бывает. Финансовая отчетность строится так, что разницу между финансовыми ресурсами и капиталом нельзя обнаружить. Дело в том, что в стандартной отчетности представлены не финансовые ресурсы как таковые, а их превращенные формы - обязательства и капитал.

Из определения финансовых ресурсов следует, что по происхождению они разделяются на внутренние (собственные) и внешние (привлеченные). В свою очередь внутренние в реальной форме представлены в стандартной отчетности в виде чистой прибыли и амортизации, а в превращенной форме - в виде обязательств перед служащими предприятия.

Чистая прибыль представляет собой часть доходов малого предприятия, которая образуется после вычета из общей суммы доходов обязательных платежей - налогов, сборов, штрафов, пени, неустоек, части процентов и других обязательных выплат. Чистая прибыль остается в распоряжении малого предприятия и распределяется по решениям ее руководящих органов.

Внешние или привлеченные финансовые ресурсы делятся также на две группы: собственные и заемные. Такое деление обусловлено формой капитала, в которой он вкладывается внешними участниками в развитие данной предприятия: как предпринимательский или как ссудный капитал. Соответственно результатом вложений предпринимательского капитала является образование привлеченных собственных финансовых ресурсов, результатом вложений ссудного капитала - заемные средства.

Предпринимательский капитал представляет собой капитал, вложенный (инвестированный) в различные предприятия с целью получения прибыли и прав на управление фирмой.

Ссудный капитал - это денежный капитал, предоставленный в долг на условиях возвратности и платности. В отличие от предпринимательского капитала ссудный не вкладывается в предприятие, а передается ему во временное пользование с целью получения процента.

**Глава 2. Оценка финансового состояния малого предприятия.**

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации, в зависимости от цели анализа, имеющейся информации и т.д.

Содержание и основная целевая установка финансового анализа - оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта - это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния малого предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. Принято выделять два вида финансового анализа - внутренний и внешний. Внутренний анализ проводится работниками предприятия (финансовыми менеджерами). Внешний анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия (например, аудиторами).

Анализ финансового состояния малого предприятия преследует несколько целей:

- определение финансового положения;

- выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;

- выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;

- прогноз основных тенденций финансового состояния.

Финансовое состояние малого предприятия характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение, использование финансовых ресурсов предпри­ятия и всю производственно-хозяйственную деятельность предприятия.

Основной формой при анализе финансового состояния является баланс. Со­гласно действующим нормативным документам баланс в настоящее время состав­ляется в оценке нетто (учет основных средств и МБП по остаточной стоимости без учета износа). Итог баланса даёт ориентировочную оценку суммы средств, находящихся в распоряжении предприятия. Исследовать структуру и динамику финансового состояния предприятия удобно при помощи сравнительного анали­тического баланса.

Сравнительный аналитический баланс можно получить из исходного баланса путём сложения однородных по своему составу и экономическому содержанию статей баланса и дополнения его показателями струк­туры, динамики и структурной динамики. Аналитический баланс охватывает много важных показателей, характеризующих статику и динамику финансового состояния организации.

**Глава 3. Финансовый механизм.**

Все финансовые ресурсы малого предприятия как внутренние, так и внешние в зависимости от времени, в течение которого они находятся в распоряжении предприятия, делятся на краткосрочные (до одного года) и долгосрочные (свыше одного года). Это деление достаточно условно, а масштаб временных интервалов зависит от финансового законодательства страны, правил ведения финансовой отчетности.

В денежной форме капитал малого предприятия продолжительное время оставаться не может, поскольку он должен зарабатывать новые доходы. Пребывая в денежной форме в виде остатков денежных средств в кассе малого предприятия, либо на ее расчетном счете, в банке они не приносят доходов или почти не приносят. Превращение капитала из денежной формы в производительную называется финансированием.

Различают две формы финансирования: внешнее и внутреннее. Такое деление обусловлено жесткой связью между формами финансовых ресурсов и капитала предприятия с процессом финансирования. Характеристика видов финансирования предприятия представлена в табл. 2.

Таблица 2.

Структура источников финансирования малого предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Виды финансирования** | **Внешнее финансирование** | **Внутреннее финансирование** |
| **Финансирование на основе собственного капитала** | **1.** Финансирование на основе вкладов и долевого участия (например, выпуск акций, привлечение новых пайщиков) | **2.** Финансирование за счет прибыли после налогообложения (самофинансирование в узком смысле) |
| **Финансирование на основе заемного капитала** | **3.** Кредитное финансирование (например, на основе займов, ссуд, банковских кредитов, кредитов поставщиков) | **4.** Заемный капитал, формируемый на основе доходов от продаж - отчисления в резервные фонды (на пенсии, на возмещение ущерба природе ведением горных разработок, на уплату налогов) |
| **Смешанное финансирование на основе собственного и заемного капитала** | **5.** Выпуск облигаций, которые можно обменять на акции, опционные займы, ссуды на основе предоставления права участия в прибыли, выпуск привилегированных акций | **6.** Особые позиции, содержащие часть резервов (т.е. не облагаемые пока налогом отчисления) |

Собственные привлеченные финансовые ресурсы - это базовая часть всех финансовых ресурсов малого предприятия, которая базируется на момент создания предприятия и находится в ее распоряжении на всем протяжении ее жизни. Эта часть финансовых ресурсов - уставный фонд или уставной капитал предприятия. Уставной капитал формируется за счет выпуска и последующей продажи акций, (обыкновенных, привилегированных) если речь идет об акционерном обществе. За время жизни малого предприятия его уставной капитал может дробиться, уменьшаться и увеличиваться, в том числе за счет части внутренних финансовых ресурсов предприятия.

Структура собственного капитала предприятия представлена на рис.1.

Источниками собственных финансовых ресурсов являются :

- уставный капитал (средства от продажи акций и паевые взносы участников);

- резервы, накопленные малым предприятием;

- прочие взносы юридических и физических лиц (целевое финансирование, пожертвования, благотворительные взносы и др.).

Собственный капитал  
предприятия

Капитал,предоставлен. Собствеником

Прочие взносы юридических и физических лиц

Резервы,  
накопленные предприятием

Уставный  
капитал

Премия на  
акции акционерного  
общества

Добавочный  
капитал

Накопленная прибыль

Резервный  
капитал

Фонды  
накопления

Нераспределенная  
прибыль

Взносы и   
пожертвования

Целевое  
финансирование

**Рис.1. Структура собственного капитала предприятия.**

При создании малого предприятия источником приобретения основных средств, нематериальных активов, оборотных средств являлся уставный капитал. За счет него создавались необходимые условия для осуществления предпринимательской деятельности. Уставной капитал представляет собой сумму средств, предоставленных собственниками для обеспечения уставной деятельности предприятия.

Уставный капитал малого предприятия формировался при первоначальном инвестировании средств. Его величина объявлялась при регистрации предприятия, а любые корректировки размера уставного капитала (дополнительная эмиссия акций, снижение номинальной стоимости акций, внесение дополнительных вкладов, прием нового участника, присоединение части прибыли и др.) допускаются лишь в случаях и в порядке, предусмотренных действующим законодательством и учредительными документами.

**Глава 4. Финансово-кредитные механизмы регулирования малого бизнеса.**

Финансирование малых предприятий в странах с развитой ры­ночной экономикой осуществляется за счет как внутренних, так и внешних источников. Согласно российскому законодательству, в ка­честве внешних источников финансирования могут использоваться целевые банковские вклады, паи, акции, технологии, машины, кре­диты, товарные знаки, интеллектуальные ценности. Основными внут­ренними источниками привлечения средств являются финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы предпринимателя-инвесто­ра, то есть прибыль, а также амортизационные отчисления, денеж­ные накопления и сбережения предпринимателей, средства от стра­хования деятельности, денежные суммы, получаемые в качестве не­устоек, штрафов и т.п. К неформальному рынку ссудных капиталов (внутренний источник финансирования) относится заем денег у род­ных и знакомых.

Согласно Федеральной программе поддержки предприниматель­ства, принятой в апреле 1994 г., финансирование и развитие инфра­структуры малого бизнеса должны осуществляться через Фонд под­держки предпринимательства и развития конкуренции при Государ­ственном комитете РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур. Участие Фонда в финансировании -долевое. Один из главных принципов его деятельности - условие воз­вратности средств. Фонду дано право выступать залогодателем, по­ручителем, гарантом по обязательствам предприятий.

Кратко опишем механизм кредитования малых предприятий. Вна­чале производится отбор представленных в Фонд проектов и про­грамм. На этом этапе главная задача - выявить проекты, которые отвечают государственным экономическим приоритетам. В дальней­шем операции непосредственно по кредитованию и контроль за их использованием осуществляются Фондом совместно с Межэкономсбербанком и его банками-агентами на местах. Межэкономсбербанк взял на себя определенные обязательства, позволяющие: предостав­лять банковские гарантии малым предприятиям для получения кре­дитов в коммерческих банках; увеличивать ресурсы для кредитова­ния малого бизнеса за счет средств генерального банка; управлять банковской системой поддержки предпринимательства; получать ди­виденды на вложенный капитал.

Банк-агент выделяет кредитные ресурсы строго в соответствии с перечнем проектов, утвержденным в установленном порядке Фон­дом, и в пределах средств кредитной линии, открытой Межэкономсбербанком.

В частности, предусмотрено, что удельный вес кредита в общей сумме финансирования проекта должен, как прави­ло, составлять 50% (но не более 70%). Остальную часть средств изыс­кивает предприниматель за счет других источников, в первую оче­редь собственных. Чем больше доля инвестора в финансировании проекта, тем ниже процентная ставка по кредиту. Максимальный срок реализации проекта и погашения кредита - 1,5 года (для отдельных проектов - до 2 лет).

Заключая договоры с банками-агентами на предоставление кре­дитных ресурсов. Межэкономсбербанк в целях обеспечения своевре­менного возврата кредита и уплаты процентов запрещает использо­вать полученные банком-агентом кредитные ресурсы для зачисления на депозитные счета, осуществления операций по межбанковскому кредитованию, покупки свободно конвертируемой валюты, а также отвлекать средства на другие цели, не предусмотренные договором. Для получения кредита субъекты малого предпринимательства пре­доставляют соответствующие документы в региональные органы, ко­торые в месячный срок, проведя независимую экспертизу проекта, выносят заключение о целесообразности выделения на него средств. Затем на их основе формируется региональная программа, которая направляется в исполнительную дирекцию Фонда.

Недостатком системы предоставления кредитов через Фонд яв­ляется ее громоздкость. Целесообразно, на наш взгляд, создать при Фонде совещательно-рекомендательный совет из представителей об­щественных объединений малых предприятий в лице Торгово-про­мышленной палаты РФ, банковских структур, заинтересованных ми­нистерств и ведомств.

Учитывая общее состояние российской экономики и значитель­ный дефицит государственного бюджета, единственным реальным внешним источником финансирования малого бизнеса в настоящее время является банковский кредит. Для объектов малого предприни­мательства из-за высоких рисков, связанных с предоставлением кре­дита, кредитные сделки следует оформлять под какой-либо залог: недвижимости, товаров, ценных бумаг.

Нужно более широко использовать и нетрадиционные виды фи­нансовых услуг. Приблизительная схема финансирования малого предприятия при помощи лизингового кредита заключается в следу­ющем: предприятие хочет приобрести новое оборудование; банк оп­лачивает эту услугу, то есть 100% стоимости оборудования; предпри­ятие либо берет его у банка в аренду, либо использует лизинговый кредит с последующим выкупом. Срок подобного кредита составляет от 2 до 6 лет. Существует также лизинг недвижимости: строитель­ство здания банком и сдача его в аренду предприятию с условием его последующего выкупа. При факторинговых операциях при неоплате требований плательщиком они переуступаются факторинговому отделу банка, и последний платит определенный в договоре процент от суммы требований. Таким образом, в данном случае происходит пе­реуступка просроченной задолженности.

Функционирование малых предприятий и кредитных учреждений в рыночной экономике, с одной стороны, требует решения проблемы выработки критериев платежеспособности заемщика, а с другой проведения анализа условий предоставления кредитов и принципов их использования. Кредитное учреждение должно быть уверено в наличии у кредитуемого предприятия средств для расчетов, в его способности к своевременному погашению кредита. На основании данных бухгал­терского баланса можно оценить, насколько прибыльна деятельность предприятия и каков размер риска, принимаемого на себя банком.

При расчете кредитоспособности предприятия используются сле­дующие показатели его финансово-хозяйственной деятельности: ко­эффициент финансового покрытия - он характеризует общую креди­тоспособность предприятия - отношение текущих активов к текущим обязательствам; коэффициент текущей ликвидности - отношение де­нежных средств, средств в расчетах и оборотных активов предприя­тия к текущим обязательствам; коэффициент абсолютной ликвиднос­ти - отношение денежных средств предприятия к текущим обязатель­ствам; коэффициент соотношения собственных средств и привлечен­ного капитала - он характеризует финансовую устойчивость предпри­ятия; коэффициент оборотных средств - отношение собственных средств к итогу баланса.

Класс кредитоспособности клиентов определяется путем сопос­тавления значений финансовых коэффициентов, полученных на ос­нове показателей баланса, с критериальным уровнем, характерным для данного класса их рейтинга. В качестве показателей таких уров­ней должны использоваться среднеотраслевые значения финансовых коэффициентов.

На основании представленных досье клиентов и их гарантий ком­мерческим банкам последним необходимо разрабатывать собственные планы финансирования мелких и средних предприятий, устанавли­вая объем и сроки их кредитования. Возможен следующий порядок предоставления им кредитов:

- составление досье клиента;

- разработка плана финансирования;

- сопоставление кредита с результатами деятельности предприя­тия, если ссудой покрывается 50-80% его расходов;

- определение класса кредитоспособности предприятия;

- выбор ставки процента за кредит (она может быть постоянной или переменной);

- расчет срока окупаемости кредита;

- принятие решения о сроке кредитования;

- определение регулярности возмещения кредита;

- составление контракта (договора о возврате);

- проверка и контроль различных этапов выполнения контракта;

- в случае задержки выполнения или невыполнения условий конт­ракта - совместные действия по исправлению ситуации.

Создание специальной сети коммерческих банковских структур для финансирования малых предприятий - одна из насущных проб­лем. Для повышения заинтересованности банков в такой деятельности необходимо предусмотреть, помимо, дополнительную систему льгот и приоритетов, например, рекомендо­вать полное или частичное освобождение от налогов прибыли банков, полученной от вложения средств в малый бизнес, а также определить совместно с Центральным банком России порядок компенсации ком­мерческим банкам льгот по целевым кредитам для предприятий ма­лого бизнеса.

Стимулировать коммерческие банки к посредничеству и предос­тавлению кредитов малому бизнесу будет появление организации по переучету займов. Программы такого переучета привлекательны тем, что они приводят к росту портфеля займов без излишней нагрузки на собственные ресурсы банков.

Внешним внебюджетным источником финансирования малого бизнеса, помимо коммерческих банков, является частное или спонсорское финансирование. На Западе нередко за малой фирмой стоит крупная частная корпорация, заинтересованная в результатах рабо­ты тех или иных предприятий, например, венчурных компаний, ко­торые берут на себя риск конструкторской, технологической и проек­тной разработки принципиально новых технологий, опытного и про­мышленного их освоения.

Главный стимул венчурного инвестирования - прибыль от при­роста стоимости акций компании. Кредитор рассчитывает на то, что последняя, быстро достигнув стадии серийного производства новой оригинальной продукции, станет приносить повышенную прибыль. В этом случае финансист, предоставивший кредит в обмен на акции новой фирмы, сможет с большой выгодой реализовать свою долю ее ценных бумаг. Несмотря на то что многие венчурные фирмы терпят неудачу (и соответственно средства, предоставленные им, приходит­ся списывать в убытки), прибыль, полученная от успешных проектов, с лихвой оправдывает риск. Использование венчурного капитала пока не получило широкого распространения в российской предпринима­тельской практике, хотя отечественное законодательство предусматри­вает возможность участия в инвестиционной деятельности как частных лиц, так и предприятий различных организационно-правовых форм.

Еще одним внешним внебюджетным источником финансирова­ния малых предприятий может служить совместное инвестирование. Например, в ФРГ банками и страховыми компаниями создаются спе­циальные фирмы, участвующие в капитале мелких и средних пред­приятий. Совместное инвестирование в нашей стране возможно через договоры-подряды по финансированию какой-либо разработки. В за­висимости от характера выполняемых работ и достигнутых между сторонами договоренностей финансирование производится путем час­тичной предварительной оплаты (авансирования) или предоплаты.

Особый интерес представляет такой внешний источник финанси­рования, как привлечение капиталов с помощью выпуска и размещения акций и иных ценных бумаг при посредничестве инвестиционных институтов. Существенным недостатком акционирования в качестве способа привлечения дополнительных средств является возможность частичной или полной утраты финансируемым предприятием-эмитен­том самостоятельности.

Коммерческие банки могли бы организовывать сотрудничество между отечественными финансово-промышленными группами и ма­лым и средним бизнесом с помощью контрактных, субподрядных, арендных отношений. Это позволило бы соединить мобильность, гиб­кость, инициативу малого производства и мощь и влияние крупных предприятий. В результате возрастет конкуренция в сфере малого и среднего бизнеса за контракты с корпорациями.

Финансированию малого бизнеса могут содействовать кредит­ные программы и многочисленные региональные, городские, целе­вые фонды. Поскольку деятельность самих малых предприятий ори­ентирована главным образом на местный рынок, многие финансовые вопросы необходимо решать с участием местных органов власти. Последние должны определить основные направления поддержки предпринимательства, разработать комплекс необходимых меропри­ятий, изыскать материально-технические и финансовые ресурсы для их реализации за счет региональных источников.

Большую роль в организации финансирования малого бизнеса в регионах могли бы сыграть общества взаимного кредита и торгово-промышленные палаты, выступающие в качестве гарантов кредита. Общество взаимного кредита - объединение страховой организации и банка для финансирования малых предприятий. Ему предоставляет­ся право производить все краткосрочные банковские операции, кро­ме выдачи целевых кредитов, прежде всего товарно-комиссионные, учет и обеспечение векселей. Названные общественные структуры должны также давать коммерческим банкам или городским фондам свои рекомендации по кредитованию отдельных предприятий после соответствующей проверки их финансового состояния. В этих случа­ях кредит может выдаваться без залога.

## Часть II. Ипотечное кредитование.

## Глава 1. Инструменты ипотечного кредитования, схемы расчетов платежей по кредитам.

В системе мер по становлению и развитию жилищного ипотечного кредитования в банке важное место отводится обоснованию выбора инструментов ипотечного кредитования.

Под инструментами ипотечного кредитования понимается механизм расчета платежей заемщика по кредиту, включающий способы погашения основного долга и уплаты процентов по кредиту. Инструменты ипотечного кредитования определяют форму организации денежного потока по долгосрочному ипотечному кредиту.

Инструменты ипотечного кредитования призваны увязать интересы кредитора и заемщика путем:

- обеспечения прибыльности ипотечной деятельности и возвратности средств кредитора, защиты его средств от инфляции;

- снижение рисков ипотечного кредитования;

- обеспечения таких условий кредитования, при которых кредит становится доступным для заемщика.

Выбор инструмента кредитования обусловлен рядом факторов, среди которых можно назвать следующие:

- ситуация в экономике (уровень инфляции, доходы населения, денежная политика правительства и т.п.);

- источники и цена привлеченных средств для выдачи ипотечных кредитов;

- необходимость обеспечения простоты и доступности для понимания расчетов по кредитам.

Все инструменты ипотечного кредитования могут быть как самоамортизирующимися (предусматривающими равномерные выплаты – постоянный ипотечный кредит), так и с «шаровым» платежом, с фиксированными выплатами основной суммы долга, нарастающими платежами, с переменной ставкой.

***Первая группа кредитов*** - стандартный ипотечный кредит предполагает такую организацию денежного потока, при которой платежи по кредиту осуществляются в виде равных, как правило ежемесячных, взносов. Такой кредит называется аннуитетный ипотечный кредит. Срочный аннуитет ‑ это денежный поток с равными поступлениями в течение ограниченного времени. Поступления делаются в конце (или в начале) равных временных интервалов.

Платеж по кредиту осуществляется ежемесячно. Заемщик ежемесячно выплачивает равные суммы, часть которой идет на погашение кредита и часть – на уплату начисленных за месяц процентов, что, во-первых, дает стабильность заемщику в размере его расходов по кредиту, во-вторых, поскольку проценты начисляются на остаток невыплаченной суммы по кредиту, то заемщик выплачивает процентов меньше, чем если бы не осуществлялось ежемесячное погашение части основного долга и проценты начислялись бы на всю сумму полученного кредита. Банк в свою очередь наряду с начисленными процентами получает в погашение часть выданного кредита, т.е. данный вариант наиболее удобен для России.

В целях анализа, а также по просьбе заемщика может быть рассчитан баланс основной суммы кредита на любой месяц кредитного срока.

Модификацией стандартного аннуитетного кредита с ежемесячными платежами является ипотечный кредит с двухнедельной периодичностью платежей, который позволяет сократить срок кредита и общую сумму процентных платежей.

***Вторая группа кредитов*** ‑ ипотечные кредиты с переменными выплатами ‑ подразделяется на две подгруппы: кредиты, размеры платежей по которым определяются сразу при заключении кредитного договора, и кредиты с альтернативными инструментами ипотечного кредитования, использующие индексирующие коэффициенты.

Среди кредитов второй группы наиболее распространенными являются кредиты с переменной процентной ставкой, кредиты с фиксированной выплатой основной суммы долга, кредиты с «шаровым» платежом, ипотека с ростом платежей, индексируемые кредиты.

В условиях нестабильной экономики наиболее приемлем кредит с *переменной процентной ставкой*. В его основе лежит пересмотр процентной ставки в зависимости от изменения ситуации на финансовом рынке, то есть в соответствии с изменением стоимости привлекаемых ресурсов. Изначально расчеты проводятся по формуле стандартного аннуитетного ипотечного кредита. Полученная таким образом сумма платежа действует до пересмотра процентной ставки. Затем аналогичный расчет, учитывающий новую процентную ставку, делается на оставшийся срок кредита и так далее для каждого периода кредита, характеризующегося переменной ставкой.

Применяя кредит с переменной процентной ставкой, можно столкнуться с рядом проблем, а именно:

- не все устанавливаемые индексы для пересмотра процентной ставки верно отражают инфляцию и реальную стоимость ресурсов;

- частый пересмотр процентной ставки делает кредит менее привлекательным;

- возможна несопоставимость платежей по кредиту и доходов заемщика;

- относительная сложность инструмента.

Чтобы повысить привлекательность для заемщиков ипотечных кредитов с переменной процентной ставкой, применяется механизм регулирования процентной ставки. Суть регулирования заключается в установлении ограничений на максимальный уровень процентной ставки. При этом возможно одновременно определить максимально допустимое увеличение процента в течение одного года и максимальный предел увеличения процента за весь кредитный период. Однако в целях защиты интересов банка может быть установлен минимальный уровень процентной ставки.

*Кредит с фиксированной выплатой основной суммы долга* широко применялся банками в практике потребительского кредитования. При этом заемщик осуществляет равновеликие платежи в счет погашения основной суммы долга, а проценты начисляются на оставшуюся часть долга и вносятся в составе общего платежа. Таким образом, величина ежемесячного платежа изменяется в сторону уменьшения. Недостатком данного кредитного инструмента является значительная нагрузка на заемщика в первые месяцы, что приводит к возрастанию риска невозврата. Кроме того, увеличивается требуемый порог платежеспособности потенциального заемщика, ограничивается число возможных пользователей ипотечного кредита. Учитывая эти моменты, можно сделать вывод, что кредит с фиксированной суммой основного долга в меньшей степени подходит для практики ипотечного кредитования.

В последнее время достаточно широкое применение в практике зарубежных банков нашли *кредиты с «шаровым» платежом*, когда предусматривается крупный итоговый («шаровой») платеж в счет погашения основного долга. Разновидностями такого рода кредитов являются кредиты, предполагающие:

- в течение кредитного периода выплату только процентов, а в конце срока «шаровой» платеж в счет погашения долга;

- частичную амортизацию кредита с итоговым «шаровым» платежом, то есть в течение кредитного срока уплачиваются проценты и частично погашается основной долг, а в конце срока вносится оставшаяся часть долга;

- замораживание процентных выплат до конца срока кредита, по окончании срока выплачивается вся сумма кредита и начисленный сложный процент.

Недостатком кредита с «шаровым» платежом является повышенный риск невозврата кредита, то есть кредитный риск. Это связано с тем, что возврат основной суммы отодвигается на конец срока, поэтому велика вероятность изменения финансового положения заемщика, которое может привести к его неплатежеспособности. Кроме того, с течением времени возрастает риск изменения стоимости залога, вероятность снижения цен на недвижимость, что приобретает особую значимость в условиях погашения основной суммы долга в конце срока.

Индексируемые инструменты ипотечного кредитования были разработаны для стран с высокой инфляцией. Среди таких инструментов следует назвать кредит с индексацией непогашенной суммы долга и кредит с двойной индексацией.

*Кредит с индексацией долга* предполагает корректировку непогашенной суммы долга на основе выбранного индекса. В качестве индекса берутся различные показатели в зависимости от ситуации в экономике, а также от источников и стоимости ресурсов, привлекаемых для выдачи ипотечных кредитов, ‑ индекс потребительских цен, доллар США, индекс минимальной заработной платы, уровень инфляции и др. Такой инструмент позволяет производить погашение кредита одинаковыми платежами в реальных суммах при изменении номинальных величин платежей. Инфляционный риск при этом целиком переносится на заемщика. В то же время возрастает кредитный риск, так как рост индекса может опережать рост реального дохода заемщика.

*Кредит с двойной индексацией* позволяет более равномерно распределить риски между заемщиком и кредитором. Применяются два индекса:

- платежи индексируются по какому-либо показателю дохода, обеспечивая тем самым возвратность кредита и его доступность;

- номинальный непогашенный остаток кредита индексируется по индексу, отражающему уровень инфляции (стоимости потребительской корзины и т. д.), что позволяет защитить реальную стоимость капитала кредитора.

Таким образом, в заранее оговоренное время (чем выше инфляция, тем чаще) меняется номинальная стоимость платежей с учетом изменений в индексе заработной платы, а номинальная стоимость непогашенного остатка долга изменяется с учетом динамики индекса инфляции.

Разновидностью кредита с двойной индексацией является кредит *с регулируемой отсрочкой платежа*, который предполагает применение двух процентных ставок. Одна процентная ставка должна обеспечить прибыльность кредитных организаций для банка, а другая – сделать кредит доступным для заемщика. Первая ставка, более высокая, называется «Контрактной ставкой» т определяет размер платежа, который сделает кредитование рентабельным для банка и который клиент должен был бы в принципе выплачивать банку. Размер этого процента регулярно рассчитывается на основе ставки процента на межбанковском рынке кредитов.

Однако в действительности регулярные ежемесячные платежи по кредиту заемщик делает по достаточно низкой ставке, которая называется «платежной». Разница между величиной, которую клиент должен банку по контрактной ставке, и тем, что он платит по платежной ставке, регулярно прибавляется к сумме основного долга заемщика. Величина ежемесячного платежа заемщика периодически пересчитывается исходя из возросшей суммы задолженности таким образом, чтобы к концу срока клиент погасил ее полностью. Можно сказать, что платежи по полной «контрактной» процентной ставке взимаются в более поздний период.

В то же время использование кредитных инструментов (в частности, инструмент с регулируемой отсрочкой платежей) с индексацией основной суммы долга сопряжено с проблемой роста кредитной задолженности или «негативной амортизации», что увеличивает риск ликвидности, который означает, что приток наличных средств в банк может оказаться недостаточным по сравнению с величиной платежей по требованиям вкладчиков (включая платежи по процентам). Очевидно, что риск ликвидности выше для тех банков, пассивы которых сконцентрированы в краткосрочных депозитах, а активы - в долгосрочных кредитах.

Поскольку существует множество различных видов ипотек (некоторые из них предусматривают равновеликие выплаты, в то время как другие - переменные платежи) и поскольку сумма залога по ним может быть различна, необходимо с должным вниманием и осторожностью относится к определению сумм и времени осуществления платежей при оценке риска и требуемой ставки.

**Глава 2. Риски ипотечного кредитования.**

Риски подразделяются на систематические и несистематические. Систематические риски не носят специфического (индивидуального) или местного характера. Несистематические риски - это риски, свойственные конкретной местной экономике. Большинство ипотечных рисков относятся к систематическим рискам. Рисков, которым подвергаются участники ипотечной деятельности достаточно много, схематично они представлены на рис. 1.

Ипотечные риски могут быть вызваны разными причинами – экономическими, инфляционными, валютными, налоговыми, политическими, рисками ценных бумаг, рисками неполучения прибыли, рисками банковской неликвидности (ликвидности), неплатежеспособностью клиента, снижением стоимости недвижимости и т.д. Одни из них являются обобщенными рисками - инфляционный, рыночный; другие – пограничными, комплексными с другими рисками непосредственно или косвенно влияют друг на друга.

Риски ипотечной

деятельности

Риски заемщика

Риски кредитора

Банковские риски

Имущественные риски

Кредитные риски

Риски утраты или снижения дохода

Риски ликвидности

Риск процентной ставки

Имущественные риски

**Риски ипотечной деятельности**

**Рис. 1**

Внедрение операций по долгосрочному жилищному ипотечному кредитованию ставит перед банками ряд особых проблем в области управления своими рисками в силу специфики данного вида кредитования, требующая принятия особых мер по управлению рисками, заключается прежде всего в скудеющем:

- долгосрочный характер кредита;

- обеспечение возвратности кредитных средств осуществляется в виде залога жилого помещения, приобретенного на средства кредита;

- способ погашения кредита, при котором платежи распределяются равными частями на протяжении всего срока кредита.

Наиболее характерными рисками, присущими данным кредитным операциям являются следующие: кредитный риск, риск процентных ставок, риск ликвидности.

Кредитный риск – это риск неисполнения заемщиком своих обязательств по кредиту, риск неплатежа.

В качестве системных причин, влияющих на степень кредитного риска, следует отметить:

- уровень развития законодательной базы, ее адекватность задачам развития системы жилищного ипотечного кредитования населения;

- социально-экономическая стабильность в стране, уровень развития жилищного рынка, наличие достаточно платежеспособного спроса на ипотечные кредиты.

Вопросы кредитного риска решаются комплексно, это государственная политика, политика кредитных учреждений области первичного взноса. И здесь большая роль принадлежит правильному выбору кредитных технологий и инструментов как составная часть андеррайтинга или банковской политики.

Существует целый ряд показателей, определяющих важность (и доступность) кредита. В качестве дополнительной гарантии кредита (к залогу и страхованию) ввиду больших рисков ипотечного кредитования предполагается крупный первичный взнос заемщика в качестве частичной оплаты недвижимости продавцу. Повышение рыночного кредита над суммой кредита и определяет степень защищенности на всех стадиях кредитования. Это является важнейшим фактором повышения ликвидности предмета обеспечения, отягощенного залогом. Чем больше взнос или выплаченная часть кредита, тем легче продать этот кредит. Следовательно, риск уменьшается в прямом соответствии с выплатами как по первичному взносу (чем больше взнос, тем меньше риск), так и с выплатами по основной части кредитного долга.

Доходы заемщика также напрямую ограничивают максимальную сумму кредита. В то же время процент по кредиту влияет на сумму кредита, но уже косвенным путем, через максимальную сумму кредитного долга или максимальные выплаты по оплате за кредит, входящие в общую сумму и составляющие обычно его большую часть.

В случае рискованных кредитов доля ипотечного обязательства должна быть обязательно меньше стоимости недвижимости на 30 % и выше, с предоставлением также дополнительных гарантий.

Существенным условием ипотечного договора помимо ставки, срока и размера кредита (основные параметры кредита) является сам предмет залога, его стоимость и цена (а также оценка соответствия стоимости цене).

Цена и стоимость недвижимости играют важную роль в части возникновения и снятия рисков, так как все стандартные показатели кредита (размер, срок, ставка) самым непосредственным образом будут зависеть от предмета ипотеки (залога)

Таким образом, практически самую большую роль играет оценка стоимости недвижимости. Во-первых, от нее непосредственно зависят все стандартные показатели кредита. Завышение или занижение стоимости недвижимости приводит к завышению или занижению суммы кредита, его первоначального взноса, а также платы за кредит (которая в сумме обычно больше одной стоимости недвижимости). Все это влияет на общую доступность кредита. Во-вторых, правильна оценка стоимости кредита – это надежность кредита для всех участников рынка: государства, кредиторов, инвесторов. Реальная стоимость недвижимости необходима при сделках купли-продажи, при кредитовании под залог имущества, при страховании, при наступлении страховых случаев и определении ущерба, при налогообложении.

Управление кредитным риском со стороны банка определяет необходимость проведения постоянного контроля за состоянием и качеством кредитного портфеля банка, как по его структуре кредитов, так и с точки зрения мониторинга за отдельными группами кредитов.

Контроль и регулирование кредитного портфеля включают в себя:

- контроль за качеством предоставляемых кредитов;

- распределение и мониторинг кредитов по группам рисков в соответствии с требованиями ЦБ РФ и внутренними инструкциями банка;

- создание резервных фондов на возможные потери по ссудам;

своевременное выявление проблемных кредитов и разработанный план мероприятий по работе с ними;

- разработка программ по возврату кредитов.

Самая главная проблема банков не в том, чтобы выдать кредиты, несмотря на отсутствие необходимого работающего правового поля, кредитных технологи и т.д., а в том чтобы эти кредиты были возвращены и стоимость выплат за кредит банка, как минимум, адекватным необходимым банковским затрата с отдачей минимальной прибыли (для этого в настоящий момент нужны также гарантии государства.).

Риск процентной ставки. Банковская прибыль (доход кредитора) формируется, в основном, за счет разницы в процентах по выданным кредитам и привлекаемым источникам (по депозитам, банковским займам, выпускаемым ценным бумагам и др.). Риск процентной ставки – это риск недополучения банками прибыли в будущем в результате изменения процентных ставок (по самым разным причинам, в частности, в связи с экономической или иной ситуацией, выбором неэффективной банковской политики, выбором неправильных инвестиционных инструментов и технологий и т.д.), т.е. когда процентная ставка, по которой выдан кредит заемщику, оказывается меньше, чем процентная ставка по привлекаемым банкам в настоящее время или в будущем средствам. Сбалансированность банковских активов и пассивов как по ставкам, так и по времени является основной сложностью в долгосрочном кредитовании, в частности, в связи со свободным режимом изъятия средств (или предупредительным, в зависимости от технологии сбережения) по депозитам, а также непредсказуемостью рыночный ставок и другим причинам.

Риск ликвидности. Данный риск возникает при недостатке ликвидных ресурсов у банка и при наступлении сроков платежей по своим обязательствам, который возникает в силу несбалансированности его активов и пассивов.

В процессе долгосрочного ипотечного кредитования обостряется проблема обеспечения ликвидности баланса банка. Это связано с тем, что ресурсная база ипотечных кредитов формируется в значительной степени за счет привлечения краткосрочных кредитов и депозитов. В этих условиях велика вероятность возникновения ситуации неплатежеспособности в результате невозможности банка полностью покрыть срочные обязательства по пассивным операциям, поскольку отвлечение средств в долгосрочные кредиты не компенсируется привлечением долгосрочных пассивов.

Управление риском ликвидности требует проведения ряда финансовых операций. Во-первых, требуется детальный расчет потоков наличности, для определения возможной потребности банка в наличных средства. Во-вторых, требуется разработка стратегии мобилизации наличных средств с определением источников и затрат.

## Глава 3. Ипотечный рынок.

Ипотечный рынок – это рынок ипотечных кредитов, предоставляемых банками и другими учреждениям домашним хозяйствам с целью приобретения жилья под залог этого (или иного) жилья, и финансовых активов, размещаемых на рынке с целью приобретения ресурсов в ипотечное кредитование. Таким образом, из определения видно, что ипотечный рынок формируется ипотечным сегментом фондового рынка и сегментом рынка банковских услуг по предоставлению и обслуживанию ипотечных кредитов. В этом заключается его определенная сущность. Однако, несмотря на это, руководствуюсь теоретическими определениями рынка как системы соглашений по поводу купли-продажи товаров и услуг, можно говорить о рынке ипотечного кредитования как о системе отношений по поводу покупки (через механизмы фондового рынка) и продажи (путем выдачи кредитов) денежных средств на рынке. Понятие «ипотечный рынок» относительно недавно появилось в западной экономической литературе. И сначала использовалось в профессиональных изданиях по рынку прикладного характера, постепенно вторгаясь в научный оборот.

Рынок ипотечного кредитования подразделяется на первичный и вторичный. На первичном рынке выдаются и могут быть проданы ипотечные кредиты. На вторичном рынке происходит продажа прав на получение процентного дохода по кредитам через выпуск специальных ценных бумаг, приобретение которых предоставляет это право. Такие ценные бумаги имеют различные качественные характеристики, такие как наличие кредитного риска, степень обеспеченности ипотечным пулом и т.д. Бурное развитие фондового рынка и современные возможности финансового инжиниринга постоянно вызывают к жизни новые виды таких ценных бумаг.

Товаром (услугой) на рынке является кредит, предоставляемый для финансирования приобретения жилой недвижимости, обеспечением возврата которого наряду с будущим доходом заемщика выступает залог приобретаемого (иногда иного) жилья. Основными характеристиками данного товара, как и любого другого кредита, являются: срок кредитования, процентная ставка (ее величина и тип), план погашения кредита, требования по первому взносу. Емкость ипотечного рынка определяется платежеспособным спросом на ипотечное кредиты со стороны домашних хозяйств.

Предложение на ипотечном рынке создают банки (универсальные, кооперативные и ипотечные), ссудо-сберегательные организации, кредитные союзы, страховые компании. Доля той или иной финансовой организации на рынке ипотечного кредитования во многом зависит от исторического опыта построения национальной системы ипотечного кредитования, включающего механизм финансирования жилищных ипотек, и текущих рыночных тенденций.

Осуществление долгосрочного кредитования возможно благодаря организованной системе ипотечного кредитования. Система ипотечного кредитования – это модель организации взаимодействия между рынком ипотечного кредитования, рынком недвижимости и финансовым рынком. При формировании национальной системы ипотечного кредитования правительству и ипотечным кредиторам в силу длительного срока вложения средств в ипотечные активы приходится решать, каким образом рефинансировать фонды, использованные на ипотечное кредитование с целью выдачи новых кредитов. Все методы финансирования ипотечных операций разделяются на универсальные (присущие и другим видам финансово-кредитных операций) и специальные методы, характерные только (или преимущественно) для ипотечного рынка.

Система ипотек можно разредить на *открытую*, где источником средств являются средства, заимствованные с рынка на текущих рыночных условиях, и *замкнутую*, основанную на согласии участников системы получать процентный доход по сбережениям на целевых счетах ниже рыночного при условии получения возможности воспользоваться льготной ссудой. Привлечение ресурсов на рынке капитала обычно осуществляется путем создания института вторичного рынка. Его целью является приобретение выдаваемых банками ипотечных кредитов либо рефинансирование этих кредитов каким-либо способом. Основой замкнутой системы привлечения кредитных ресурсов является создание замкнутого цикла, в котором средства граждан, накапливаемые на депозитных счетах в специализированных сберегательных учреждениях в целях приобретения жилья в будущем, направляются на финансирование выдачи ипотечных кредитов заемщикам, готовым приобрести жилье в настоящий момент. Замкнутый цикл представляет собой систему самофинансирования: средства вкладчиков могут быть направлены только на выдачу ипотечных кредитов.

Ипотечное кредитование оказывает значительное влияние на рынок недвижимости. Развитие ипотечного кредитования, рост предложения ипотечных кредитов, снижение процентных ставок значительно расширяют спрос на недвижимость. Это в свою очередь может привести к повышению стоимости недвижимости (при условии недостаточного предложения на рынке и временного лагазапаздывания. Повышение стоимости недвижимости ведет к сокращению спроса на жилье, однако, расширенное предложение ипотечных ссуд сглаживает эту тенденцию.

С другой стороны, ухудшение условий заимствования, сокращение предложения ипотечных ссуд снижает покупательную способность и спрос на рынке недвижимости, что ведет к снижению цен на жилье и сокращению спроса на ипотечные кредиты. Следует подчеркнуть, что описываемое взаимодействие напрямую зависит от соотношения размеров обоих рынков и доли сделок на рынке недвижимости, финансируемых с участием ипотечного кредита.

В результате рынок ипотечного кредитования по мере своего развития начинает оказывать все большее влияние на конъюнктуру на рынке недвижимости, при достижении определенных размеров оказывает ключевое воздействие на рынок.

Из этого можно сделать вывод: чем более развита в национальной экономике система ипотечного кредитования, чем большая доля сделок с недвижимостью происходит с участием ипотечного кредита, тем больше рынок недвижимости зависит от конъюнктуры на финансовых рынках, текущей стоимости активов.

## Глава 4. Нормативно-правовое регулирование ипотечного кредитования в Российской Федерации и перспективы его развития

Нормативно-правовая база ипотечного кредитования в Российской Федерации основывается на положениях Гражданского кодекса, что стало решающим шагом в развитии Российского федерального законодательства в отношении вопросов ипотечного жилищного кредитования.

В части, касающейся отношений, связанных с ипотечным жилищным кредитованием, кодекс установил общие правила обеспечения кредитов залогом недвижимости, в том числе жилой; положения о праве собственности и других вещных правах на жилые помещения; основания обращения взыскания на заложенное жилое помещение и др. принятие Гражданского кодекса РФ, в котором имеются основные нормы, касающиеся получения и обеспечения кредита, создало правовую среду, благоприятствующую всем видам предпринимательской деятельности. Кроме того, Гражданским кодексом было предусмотрено принятие в дальнейшем специальных Федеральных законов по регулированию вопросов государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, а также особенностей ипотеки (залога недвижимости).

Закон стал нормативным актом, непосредственно связанным с осуществлением кредитования недвижимости. В соответствии с ним:

вводится единая система регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним;

государственная регистрация является единственным доказательством осуществления зарегистрированного права;

государственной регистрации подлежат:

- право собственности на недвижимое имущество;

- сделки с недвижимостью

- ограничения прав на недвижимое имущество (арест, ипотека, доверительное управление);

создается единый банк информации в пределах регистрационного округа;

государственная регистрация прав носит открытый характер (информация о зарегистрированных правах на объекты недвижимого имущества предоставляется по любому письменному запросу физического или юридического лица;

государственная регистрация проводится учреждением юстиции по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Вторым немаловажным законом стал принятый в 1998 году Федеральный закон РФ «Об ипотеке (залоге недвижимости)». Закон значительно расширяет возможность использования ипотеки в качестве средства обеспечения кредита.

В законе подробно регламентированы обязанности залогодателя по обеспечению сохранности заложенного имущества в течение действия договора ипотеки (его содержанию, ремонту, охране, страхованию, защите от притязаний третьих лиц и т.п.) в связи с долгосрочностью ипотечного кредитования предусмотрены последствия для различных случаев возможного перехода прав на заложенную недвижимость от залогодателя к другим лицам (его отчуждения, конфискации, реквизиции, перехода в результате реорганизации юридического лица, наследования и др.) и обременения правами третьих лиц; изменен порядок реализации заложенного имущества, на которое обращено взыскание кредитором, допускается его продаже не только с публичных торгов, но и аукциона или по конкурсу, кА также приобретение самим залогодержателем.

Таким образом, для регулирования отношений по поводу залога недвижимости основным источником права является закон об ипотеке, которым в отношении ипотеки могут быть предусмотрены иные правила, чем в ГК РФ применительно к залогу в целом, имеющие приоритет над общими положениями Гражданского кодекса о залоге.

К числу нормативных актов регулирующих ипотечное кредитование также следует отнести разрабатывающийся сейчас Федеральный закон «Об ипотечных эмиссионных ценных бумагах». В последнее время действительно чрезвычайно большое внимание уделяется деятельности в направлении работы над этим законопроектом, которого давно все ждут, который сейчас находится на рассмотрении в Государственной Думе.

Федеральная комиссия участвовала в разработке этого закона на протяжении последних лет. Да, он действительно имеет достаточно давнюю историю. Более двух лет назад была начата работа по его написанию. Первое время это был правительственный вариант. Потом, в рамках работы в структуре Правительства работа была сосредоточена на подготовке поправок к варианту, который был внесен депутатами Государственной Думы.

Законопроект чрезвычайно важен для развития ипотечного кредитования в целом, т.к. времена, когда развивалось льготное кредитование, наверное, уже постепенно уходят. И без внедрения эффективно работающих рыночных механизмов ипотека в масштабах всей страны работать, однозначно не будет. С этой точки зрения, без привлечения рыночных капиталов, без привлечения накопленных средств, обращающихся в настоящее время на рынках капиталов, в реальный сектор, сектор строительства жилья, без налаживания инфраструктуры, благодаря которой процесс такого перетока будет оптимально функционировать, развитие ипотечного кредитования в России в целом вряд ли возможно. С этой точки зрения вопрос инфраструктуры, вопрос функционирования рынка ценных бумаг в этом направлении имеет принципиальное значение. Конечно закон «Об эмиссионных ценных бумагах» имеет здесь первоначальное значение.

Закон предусматривает два вида ценных бумаг. Это облигации, так называемые ипотечные облигации, и ипотечные сертификаты участия. Долгое время шла дискуссия о курсе ценных бумаг, который должен быть вовлечен в процесс ипотечного кредитования, в процесс секъютиризации ипотечных кредитов. Было мнение максимально сузить такой круг, оставить один вид ценных бумаг. Была и противоположная точка зрения, которая сводилась к тому, что необходимо в законе закрепить максимально широкий спектр с тем, чтобы потом рынку дать возможность определиться, а потом уже внести изменения в законодательство на основе того опыта, который покажет рынок. Но, тем не менее, по мнению Глазунова Д. А. (член ФКЦБ России), спектр который в настоящее время определен в законопроекте (и в депутатском, и правительственном варианте два вида ценных бумаг осталось), тот оптимальный набор инструментов, который позволит с одной стороны, ввести необходимую диверсификацию в инструменты рынка, с другой стороны, не допустит ситуации, при которой подвергалось бы сомнению надежность ценных бумаг, которые используются для секъютиризации ипотечного кредитования.

Принципиальной особенностью и того, и другого вида ценных бумаг, в отличие от иных ценных бумаг, которые используются в настоящий момент на рынке, является обеспечение так называемым ипотечным покрытием. Под ипотечным покрытием понимается денежные права-требования, которые возникли из договоров займа или из договоров кредита, возврат средств по которым, в свою очередь, обеспечен ипотекой, то есть недвижимостью. Иными словами, это ценные бумаги, удостоверяющие права не на недвижимость, а ценные бумаги, удостоверяющие права права-требования, возврат средств по которым, в свою очередь, обеспечен недвижимым имуществом.

В России так же уже разрабатывается закон «О сторойсберкассах» в основу этого законопроекта положено германское законодательство, которое уже адаптировано в ряде стран. В Чехии, например, такая программа уже работает. Разработка данного законопроекта обусловлена ростом населения, которое нуждается в улучшении жилищных условий, но обычный кредит в банке для них слишком дорог. Поэтому люди вступают в долевые, паевые и иные виды кооперативов и вносят в них деньги под будущую квартиру.

Одна из важнейших задач - законодательное оформление отношений, которые бы защитили от мошеннических действий как сами стройсберкассы и лиц, которые к ним обратились, так и строительные компании. Вполне естественно, что решить ее без поддержки Банка России, определяющего «правила игры» на этом поле, невозможно. Поэтому следует определиться по четырем наиболее важным вопросам.

Во-первых, если создавать строительные сберегательные кассы, то должен быть закон, который бы регулировал их деятельность. По действующему банковскому законодательству небанковские кредитные организации (а стройсберкассы вероятнее всего должны относиться именно к этой категории) не имеют права работать со средствами физических лиц.

Второй вопрос - статус и, соответственно, правовой «коридор», в котором будут развиваться стройсберкассы. Для разработчиков законопроекта, по сути, все равно: будет это банковская или небанковская кредитная организация. Но для Центробанка это вопрос принципиальный - на него ложится разработка нормативной базы и надзор за деятельностью стройсберкасс.

Третий момент связан непосредственно с характером нормативных актов. Очевидно, что деятельность стройсберкасс должна жестко регламентироваться: они будут работают с деньгами населения, и эти средства должны направляться на строго определенные цели. Поэтому в законе должны быть четко прописаны все ограничения и те операции, которые стройсберкасса может осуществлять.

Четвертый по порядку, но не по важности вопрос - гарантии целевых вложений граждан. В Законе о стройсберкассах и, естественно, в договорах, которые будут заключаться с населением, должно быть предусмотрено: если человек внес в стройсберкассу, например, 30% стоимости квартиры (цифра пока не уточнена) под низкий процент, то и кредит он также получает под низкий процент. Но, с другой стороны, никто не застрахован от форс-мажора. Рассматривая это противоречие, мы исходим из того, что на рынке недвижимости даже в кризисные периоды краха не было, а скачки цен не превышают 15%. Полагаем, что эту величину можно изначально заложить в систему страхования риска.

В итоге, обе структуры - стройсберкассы и ипотечные банки - упираются в одну большую проблему, связанную с несовершенством российского банковского законодательства. Ст. 2 закона «О банках и банковской деятельности», в которой содержится классификация кредитных организаций, которые имеют право существовать в РФ.

При подготовке законопроекта о строительных сберегательных кассах эксперты банковского комитета очень жестко настаивали на том, чтобы строительная сберегательная касса на уровне закона была признана кредитной организацией. И тут мы сталкиваемся с главной проблемой - как классифицировать данную кредитную организацию. Мы уже сказали, что строительная сберегательная касса заключает договоры строительных сбережений с гражданами. Однако перечень проводимых ею банковских операций является очень узким и ограниченным. Она не претендует на то, чтобы совершать весь перечень банковских операций, что, очевидно, существенно снижает количество рисков, с которыми сталкивается данный финансовый институт. Не имея возможности классифицировать в рамках действующего определения строительную сберкассу как НКО, поскольку главный критерий НКО - не совершать операции с гражданами, у нас остается единственная возможность признать строительную сберкассу в рамках действующего законодательства универсальным банком, т.е. банком, который в соответствии с российским законодательством получает возможность совершать неограниченный перечень банковских операций и по логике Центрального банка, таким образом, должен подвергаться всем тем нормативным регуляциям, что и универсальный банк.

Поэтому, разрабатывая закон о строительных сберкассах, эксперты банковского комитета смело назвали их специализированными кредитными организациями. Главное возражение, которое последовало от Банка России, состояло в том, что понятие «специализированная кредитная организация» отсутствует в российском банковском законодательстве. Это та же самая проблема, с которой последние 4 года сталкивались кредитные потребительские кооперативы.

**Заключение**

Развитие российских малых промышленных предприятий (в том числе исследовательских и конструкторских, нацеленных на технологические инновации) имеет некоторые особенности. В числе последних обычно называют вынужденную диверсификацию деятельности, стремление к максимальной самостоятельности (включая пассивное отношение к участию в союзы, ассоциациях, объединениях, обществах взаимного кредитования и в других формы предпринимательской самоорганизации), ориентацию на производство конечного продукта, слабость менеджмента, неразвитость инфраструктуры поддержки, и др. Со всем этим нельзя не согласиться, однако не менее специфичен и вопрос о том, кто именно в условиях России является или в ближайшем будущем сумеет выступить в качестве инициатора, организатора и инвестора промышленных проектов в сфере малого предпринимательства. Думается, на эти роли могут в принципе претендовать три основные категории физических или юридических лиц.

Речь идет, во-первых, о носителях тех научно-технических знаний, которые имеют перспективу реализации в продукции высокого рыночного спроса. Как правило, это работники научно-технических организаций и промышленных предприятий (иногда и коллективы отдельных их подразделений), обладающие “ноу-хау”, научно-техническими заделами и т.п., приобретенными в предшествующий период. Подобного рода “итээровские” специалисты обладают, конечно, неким потенциалом осуществления инновационных промышленных проектов, однако на практике он реализуется далеко не всегда в связи с хорошо известными финансовыми, организационными, маркетинговыми, юридическими н иными многочисленными проблемами, с преодолением которых сопряжено открытие в России малого предприятия.

Реальной помощью со стороны федеральных и местных органов в реализации промышленных проектов для этой группы лиц способно выступить развертывание системы бизнес-инкубаторов, предоставляющих лабораторно-производственные площади и оказывающих технические, организационные, информационные и прочие необходимые услуги начинающим предпринимателям. Однако в условиях острейшего дефицита бюджетного финансирования нужд развития малого предпринимательства соответствующие надежды весьма слабы. Ныне бездействуют даже многие из уже созданных бизнес-инкубаторов.

Во-вторых, инициаторами создания малых промышленных предприятий могут выступать крупные производственные организации, а также финансово-кредитные институты. Однако многие из первых ныне сами испытывают весьма серьезные финансовые затруднения, и их интересы подчас вынужденно лежат совсем в других сферы. Кроме того, в отличие от ситуации в странах с развитой рыночной экономикой (особенно в Японии, где корпорации, как известно, оказывают весьма ощутимую поддержку малому бизнесу, причем не только финансовую, но и в части технологии менеджмента, маркетинга, контроля качества и т.п.) российские крупные производства склонны к поглощению, инкорпорированию малых предприятий в свои структуры. Положению, характерна для второй половины 80-х годов, когда крупные предприятия создавали малые “при себе), зачастую (извлекая при этом нелегальные доходы, ныне в корне изменилось. Даже сравнительно успешно работающие предприятия не проводят и, по-видимому, еще долго не будут проводить политику “отпочкования” своих структурных подразделений в самостоятельные производственные единицы (исключая, конечно, посреднические организации или хотя бы линию на поощрение подобных инициатив со стороны. Действительная поддержка малого промышленного предпринимательства со стороны крупных производств, как известно, базируется на реальных связях по кооперации (поставках комплектующих, нестандартного технологического оборудования и т.п.); между тем многолетняя ориентация отечественных крупных предприятий на собственные силы, а не на межпроизводственную кооперацию, можно полагать, сохраняются в течение длительного времени.

Для коммерческих банков в настоящее время характерны процессы укрупнения капиталов путем слияний, поглощений и т.п. Опыт показывает, что кредитование малых предприятий не входит в круг интересов мощных коммерческо-банковских структур; еще менее склонны они заниматься самостоятельным поиском и отбором инвестиционных проектов в сфере малого предпринимательства (то же можно сказать и о других финансово-кредитных институтах). Что касается выдачи малым предприятиям кредитов на реализацию промышленных проектов под гарантии правительственных органов, то подобного рода механизмы пока еще совершенно не отработаны.

В-третьих, в контингент потенциальных организаторов и инвесторов малого промышленного предпринимательства входят, думается, сами малые и средние предприятия, функционирующие как в сферах торговли и посреднических услуг, так и непосредственно в производстве. В силу интенсификации конкуренции и естественного ужесточения внешних условий функционирования малые предприятия в этих сферы обнаруживают стремление к диверсификации, расширению профильности, переводу инвестиционных потоков в новые отрасли. В этом плане производственная сфера начинает представлять для рассматриваемых потенциальных инвесторов существенный интерес.

**\* \* \***

На протяжении последних лет развитие системы долгосрочного жилищного ипотечного кредитования происходило в достаточно сложной экономической ситуации, решающее воздействие на которую оказал финансовый кризис 1998 года. Лишь к началу 2000 года наметился ряд позитивных тенденций и предпосылок для развития системы ипотечного кредитования. В крупных российских городах, регионах и отдельных коммерческих банках начали разрабатываться и реализовываться различные жилищные программы, опирающиеся на действующую правовую базу в области ипотеки. Однако опыт реализации этих программ показывает, что рынок ипотечных кредитов развивается медленно. Несмотря на определенные позитивные сдвиги долгосрочное ипотечное кредитование все еще не стало стабильным самостоятельным бизнесом для российских коммерческих банков.

Изучение и анализ основных проблем с которыми сталкивается банки при ипотечном кредитовании показывает, что основной проблемой является отсутствие долгосрочных, достаточно дешевых источников кредитных ресурсов, которые обеспечивали бы возможность выдавать непрерывно ипотечные кредиты населению в необходимых масштабах.

Мировой опыт показывает, что решение проблемы создания надежной и ресурсной базы в российских условиях может быть решено путем принятия федерального закона «Об ипотечных эмиссионных ценных бумагах», а также предусмотренные в законе об ипотеке возможности оформления закладной при ипотеке в силу закона.

Если бы в ближайшее время удалось бы принять и внедрить в практику вот два обозначенных способа появления долгосрочных ресурсов, то это, естественно, дало бы возможность создать вторичный рынок ипотечных кредитов, на котором бы инвесторы могли вкладывать свои средства длинные и дешевые и, таким образом, можно было бы организовать замкнутую систему выдачи ипотечных кредитов и продажу их инвесторам с целью пополнения кредитной и ресурсной базы банков, выдающих эти ипотечные кредиты. Банки очень приветствуют и ждут появления закона о внешних эмиссионных ценных бумагах, поскольку это, наверное, будет сейчас прорывной так момент, связывающий рынок недвижимости с фондовым рынком.

Также к существенным причинам сдерживающим развитие ипотеки в России являются: нерешенность ряда правовых вопросов, связанных не только с введением нового федерального закона «Об ипотечных эмиссионных ценных бумагах»; высокие кредитные и процентные риски; отсутствие долгосрочных и относительно дешевых ресурсов; недостаточно высокий уровень доходов и отсутствие достаточных накоплений населения, экономическая нестабильность предприятий-работодателей, неразвитость инфраструктуры ипотечного рынка, позволяющей повысить надежность системы долгосрочного жилищного кредитования и создать предпосылки для привлечения инвестиций в эту сферу.

Очень важная проблема, на мой взгляд, в плане создания сети и развития вообще ипотеки широкомасштабной - это подготовка кадров. Сегодня, по сути дела, этим никто не занимается. Немножко мы занимаемся, немножко другие занимаются, а какой-то такой целенаправленной, системной работы в данном случае нет. И для того, чтобы ипотека на самом деле стала таким широким явлением в России, мне кажется, либо Агентство по ипотечному жилищному кредитованию должно взять на себя функцию вот этого координатора, то есть не только заниматься рефинансированием, но и другими проблемами, связанными с информационным обеспечением всей деятельности, связанными с подготовкой кадров и так далее, либо какой-то федеральный центр,

Все эти задачи безусловно должны быть разрешены в ближайшее время. Прежде всего, должна быть разработана федеральная программа развития ипотечного кредитования в России. Необходимо завершить создание целостной законодательной базы, связанной со сделками в жилищной сфере, и соответственно обеспечить реализацию принятых законов на территории всех субъектов Российской Федерации.

Таким образом, для развития ипотечного кредитования в России должна быть создана соответствующая инфраструктура с необходимым правовым обеспечением, так как это позволит сделать значительный шаг вперед в решении жилищной проблемы.

Создание и развитие ипотечного кредитования поможет не только улучшить жилищные условия граждан, но и будет способствовать созданию устойчивой банковской системы.

**Используемая литература**

1. Головин Ю.В. Ипотечное кредитование жилищногостроительства: Учеб. пособие – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999
2. Ершова И.В., Иванова Т.М. Предпринимательское право. - М.: Юриспруденция, 1999.
3. Иванов В.В. Ипотечное кредитование: Учебное пособие – М.: Информ.-внедр. Центр «Маркетинг», 2001
4. Интернет сайт **http://www.akm.ru/rus/temp/ipoteka.htm**
5. Финансовая стратегия предприятия/интернет сайт **http://www.e-xecutive.ru/discussions/forum 3330/msg 8874 82053/**
6. Колчина Н.В., Поляк Г.Б., Павлова Л.П. Финансы предприятий: Учебник для вузов и др.;. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002г.
7. Самсонова Н.Ф. Финансы, Денежное обращение и кредит: Учебник для вузов – М.: ИНФРА – М,2001г.
8. Цылигна Г.А. Ипотека: жилье в кредит: Учебник для вузов - М.: Экономика, 2001