

применении мер воздействия за нарушение банковского законодательства" не содержит такого требования, если вводится режим особого контроля над банком, в частности, назначается куратор от НБУ. Но самое существенное отличие между этими двумя режимами контроля (кураторство и временная администрация) состоит в том, что при назначении куратора не может вводиться 6-месячный мораторий на удовлетворение требований кредиторов. Вместе с тем, практика показывает, что введение куратора в большинстве случаев заканчивается назначением временного администратора. Такая ситуация была, например, с банком «Надра» и «Укрпромбанком».

Необходимо отметить, что несмотря на предпринятые усилия, банки продолжают испытывать проблемы с ликвидностью. По итогам февраля отток депозитов составил почти 19 млрд. грн. А НБУ заметно сократил объемы рефинансирования. В феврале было выдано долгосрочные кредиты только 25 банкам на общую сумму 7,2 млрд. грн. В то же время для целей рекапитализации в Госбюджете - 2009 предусмотрено 44 млрд. грн.

Более того, нельзя забывать, что в 2009 г. Украина имеет обязательства по выплате долгов на уровне \$30 млрд. Немалая часть этого долга принадлежит банкам, являющимся дочерними структурами крупных западных финансовых учреждений. Примерно 90% своей прибыли за последние годы эти банки заработали именно на территории стран Восточной Европы и стран СНГ, в том числе и в Украине. Поэтому вероятность того, что они будут отказываться от своего бизнеса в Украине, незначительна. Правительство и НБУ могут и должны инициировать диалог с иностранными партнерами отечественных банков относительно такой поддержки.

В то же время не стоит ограничивать перечень финансовых доноров для решения финансовых проблем в Украине лишь МВФ или Всемирным банком. Необходимо выработать особую стратегию и заниматься поиском как политической, так и финансовой поддержки по всему миру, начиная от соседних стран и заканчивая финансовыми учреждениями Китая, Японии, Индии и др.

**Выводы.** В условиях украинского кризиса, на мой взгляд, рекапитализация – это основной инструмент господдержки, который позволит банкам осуществлять свои функции. Учитывая это, необходимо воспринимать действия правительства и НБУ, направленные на поддержку банков через рекапитализацию, сквозь призму следующих приоритетных задач. Во-первых, крайне важно сохранить стабильность банковской системы. При этом необходимо детально изучать ситуацию в отношении каждого отдельного банка, а также его влияние на систему в целом. Во-вторых, речь идет о защите депозитов, без которых банковская система прекратит свое существование. Если мы потеряем доверие к этой системе (прежде всего физ. лиц – собственников депозитов), экономика Украины откатится на много лет назад, и фактически нам придется все начинать сначала. Финансовая поддержка государства в целом дает возможность сохранить доверие. В этом смысле рекапитализация – механизм сохранения банков, без которых система теряет свою стабильность.

#### ИСТОЧНИКИ И ЛИТЕРАТУРА:

1. Закон Украины №639-VI от 31.10.2008 г. «О первоочередных мерах относительно предотвращения негативных последствий финансового кризиса».
2. Постановление Кабинета министров Украины №148 от 18.02.2009 г.
3. Постановление Национального банка Украины №38 от 30.01.09 г. "О применении мер воздействия за нарушение банковского законодательства".
4. Закон Украины №2121-III от 07.12.2000 г. "О банках и банковской деятельности".

### ЛЕПЕТЕНКО А.А., МОЧАЛИНА О.С. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УКРАИНЕ

**Постановка проблемы.** В статье рассматриваются проблемы развития ипотечного рынка и проблемы ипотечного кредитования в Украине. Основной причиной, замедляющей развитие ипотечного кредитования в Украине, является низкий уровень доходов населения и высокие процентные ставки. Для повсеместного внедрения данной цивилизованной нормы должно пройти определенное время – однако, на данный момент культура заимствования средств на приобретение жилья в Украине находится лишь в зародышевом состоянии.

**Степень изученности.** Ипотечный рынок является объектом исследований немногих отечественных ученых, при этом он изучается преимущественно фрагментарно.

Так, Е.И. Тарасевич, И.И. Пучковская, В.В. Смирнов рассматривают ипотечный кредит как один из видов банковского кредита, обеспеченного залогом, который имеет лишь некоторые специфические характеристики.

Н.П. Погорельцева, А.Н. Кутиркин, С.И. Кручек свои исследования посвящают экономической сущности ипотечного рынка, а В. Кравченко и А. Довдиенко изучают первичный ипотечный рынок.

Необходимо отметить весомый вклад в исследование ипотечного кредита, определения его сущности, механизма функционирования и сегментации ипотечного рынка О.Т. Евтуха.

Разработки этих ученых имеют большое теоретическое значение, и создают почву для последующих исследований в данном направлении, а их фрагментарность определяет актуальность изучения жилищного ипотечного кредитования, которое остается почти неосвоенным в научных трудах отечественных ученых.

**Цель.** Целью статьи является проведение анализа ипотечного рынка Украины и выявление оптималь-

ного для Украины механизма жилищного кредитования.

**Основное содержание.** Ситуация на ипотечном рынке Украины во II квартале 2008 года стала зеркальным отображением неблагоприятных тенденций в экономике, валютно-финансовой сфере и рынках недвижимости.

Впервые в истории развития ипотечного кредитования сегмент ипотеки затормозил темпы роста, на галопирующий уровень инфляции отреагировал повышением процентных ставок, а в ответ на общий кризис ликвидности национальной банковской системы ответил свертыванием ипотечных программ.

Реверсивный ход событий на рынке ипотеки нельзя назвать ипотечным кризисом. Уровень дефолтов по ипотечным портфелям TOP-10 игроков остается приемлемым – 0,4-0,5%, и, в общем, по системе не превышает 1%. Очевидный лишь факт временной стагнации рынка и переориентации векторов его развития, что предопределенно внутренней и внешней конъюнктурой.

Чтобы не достичь такой неуплаты по кредитам как в США, где на долю ненадежных заемщиков, не выполняющих условия получения кредитов, приходится 20% кредитов, украинские банки ставят более жесткие условия и обязательно проверяют кредитную историю заемщиков. Украинские банки берут предмет ипотеки с залогом, который оценивается на 20 – 30% выше суммы кредита. То есть у банков есть определенный запас ликвидности предмета ипотеки.

За последние годы задолженности по ипотечным кредитам характеризуется такими показателями: прирост задолженности на 1 января 2007 года по сравнению с 1 января 2002 года произошел почти в 19 раз. Наиболее стремительный рост характеризует 2005 год – в 3,6 раза и 2006 год – в 2,6 раза. Такой рост обесценил в 2005-2006 годах кредитование рынка первичной недвижимости.

Впрочем, в целом темпы роста ипотечной задолженности замедляются, но по сравнению с рынками стран с рыночной экономикой их можно считать очень значительными.

Подтверждением этому можно считать сравнение показателей ипотечной задолженности по отношению к ВВП: в 2005 году он увеличился с 1% до 2,5%, в 2006 году – до 3,6%, а на 1 октября 2007 года составил почти 7%.

В Европе этот показатель в среднем составляет 50%. Но если в абсолютных величинах объемы рынка возросли, количество сделок изменилось не столь существенно. Причиной этому стал почти 70%-ный рост стоимости квадратного метра.

На начало 2008 года активные ипотечные договоры (непогашенные ипотечные кредиты) заключили около 228 тыс. человек, или 0,7% всего трудоспособного населения. За 9 месяцев 2007 года в Украине выдано 87 тыс. ипотечных кредитов, за аналогичный период 2006 – 60 тыс.

Лидеры ипотечного кредитования, а это «УкрСиббанк», «Райффайзен банк Аваль» и «Укрсоцбанк», стремительно уменьшают свой удельный вес в секторе кредитования.

По данным статистического бюллетеня НБУ, если в январе-марте отечественные банки «одолжили» населению 7,9 млрд. грн., то в апреле-июне было выдано на 45% меньше – всего лишь 4,3 млрд. грн.

Процентные ставки за последние полгода на ипотечные кредиты выросли более чем на 30%: «УкрСиббанк»: на август 2008 – 20,9% годовых, на январь 2008 года – 16,55%. «Райффайзен банк Аваль»: на август 2008 – 21 % годовых, на январь 2008 года – 14,1%. «Укрсоцбанк»: на август 2008 – 21% годовых, на январь 2008 года – 16,6%.

Состоянием на 1 июля 2008 года общий размер ипотечного портфеля банков в Украине составляет 69,4 млрд. гривен. Темпы роста ипотечного портфеля (6,6%) отставали от динамики роста общего кредитного портфеля банков, который вырос на 7,7% и портфеля кредитования физических лиц (8,2%).

В связи с этим уменьшилась доля ипотеки в общем кредитном портфеле с 13,6% до 13,4%, и в кредитовании индивидуальных клиентов – с 36,7% до 36,1%.

Доля клиентов, которые решили приобрести жилье в кредит во II квартале 2008 года уменьшилась, – так, в структуре новых выданных ипотек на жилищную ипотеку приходится лишь 31%, по сравнению с 37,5% прошлого квартала.

В то же время, 63,9% ипотек были направлены на подогревание потребительской ориентации рынка, поскольку это кредиты на удовлетворение потребительских потребностей клиентов.

В I квартале на такую ипотеку приходится 57,1% от общего количества новых выданных ссуд. Кредиты на частное жилищное строительство составляют 2,7% (2,3% в I квартале 2008 года), кредиты на покупку земельных участков – 1,9% против 1,5% в предыдущем отчетном периоде.

Средний размер кредита на покупку жилья на вторичном рынке в I квартале 2008 года составил 191 тыс. грн., что на 28% меньше, чем в I квартале 2008 года (256 тыс. грн.).

Средняя сумма ссуды на потребительские цели под залог жилья составляет 101 тыс. грн. (на 4,5% меньше, чем в I квартале 2008 года – 106 тыс. грн.), средний размер кредитных средств в расчете на заемщика по продукту кредитования индивидуального жилищного строительства колебался в пределах от 111 тыс. до 913 тыс. грн. в зависимости от этапа строительства.

Проблемы ипотечного кредитования в Украине:

- Низкий уровень доходов населения и неуверенность в завтрашнем дне.
- Высокий уровень риска при кредитовании банками населения.
- Общий высокий уровень процентных ставок в экономике.
- Специфическая ситуация на рынке недвижимости (цены растут независимо от сигналов, посылаемых общей экономической ситуацией в стране).
- Риск процентной ставки, характерный для долгосрочного кредитования за счет краткосрочных источ-

ников.

- Скудность ресурсной базы отечественной банковской системы и неразвитость других финансовых институтов (страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды, кредитные союзы).
- Высокие процентные ставки по кредитам, которые ограничивают количество потенциальных заемщиков.
- Ужесточение требований к отбору клиентов. Банки пытаются свести к минимуму риск непогашения кредитов. Для этого кредитоспособность клиента должна быть подтверждена как можно лучше.

Повышение процентных ставок банками, как собственно по ипотечным кредитам, так и ставок по кредитам, которые выдаются строительным организациям, стало главной причиной сокращения темпов роста в секторе строительства, что является прямым свидетельством перехода рынка к фазе спада. Ипотечные кредиты в Украине довольно дорогие, их могут выплачивать только 10% трудоспособных лиц с относительно высокими доходами.

Однако такому физическому лицу ипотечный кредит, как правило, не нужен. А вот лица, действительно нуждающиеся в улучшении своих жилищных условий, не могут получить ипотечный кредит ввиду слишком малого его размера, рассчитанного на их совокупный доход.

Тем самым, со стороны тех слоев населения, которые могут получить ипотечный кредит по существующим в Украине условиям, спрос крайне мал, зато большой объем спроса со стороны остальной части населения не может быть удовлетворен в силу высокой рискованности кредитования. Итак, налицо явная несбалансированность спроса и предложения на ипотечные кредиты.

Для того чтобы избежать указанного экономического перекоса, необходимо стремиться сделать условия предоставления ипотечного кредита более ориентированными и приемлемыми для населения, которое формирует и обеспечивает спрос на ипотечные кредиты. В качестве одного из решений данной проблемы можно предложить, например, рассмотреть возможность увеличения срока кредитования.

Следствием этого явится увеличение расчетной суммы ипотечного кредита. С другой стороны, увеличение срока кредитования повлечет за собой и усиление рисков кредитования для банков, предоставляющих ипотечные кредиты. Украинские банки даже на условиях привязки к доллару суммы кредита в основном не готовы предоставлять их на срок 25-30 лет.

Также, основываясь на зарубежном опыте, для отечественных коммерческих банков можно предложить ряд соответствующих схем кредитования.

Первая – модель депозитного института, а применительно к украинским условиям – сберегательного ипотечного банка. Имеется в виду следующее: сберегательные банки аккумулируют средства на цели ипотечного кредитования – главным образом через вклады и контрактные сбережения, они же предоставляют ипотечные кредиты и обслуживают их: собирают регулярные платежи в счет погашения кредитов, ведут счета, работают с должниками. Сберегательные банки сами выступают в роли инвесторов, то есть формируют из выданных кредитов кредитный портфель.

На базе изучения зарубежного опыта в качестве первого этапа подготовки к ипотечному кредитованию имеет смысл ввести в практику семейные накопительные счета для акционеров специализированных финансовых ипотечных учреждений или специализированных кредитных союзов, которыми могут быть граждане, желающие получить ипотечный кредит.

Цель семейного счета – накопление денежных средств для получения ипотечного кредита на приобретение или строительство объекта недвижимости. Кредит, собственно, выдается под залог приобретаемого объекта.

Рассматриваемые накопительные счета представляют для банков интерес, поскольку в ситуации отсутствия кредитных историй заемщиков семейный счет дает возможность познакомиться с клиентом, оценить уровень его доходов и дисциплину платежей.

С другой стороны, счет выступает обеспечением кредита. Согласно этому предложению между клиентами и банком заключается сберегательный жилищный контракт, содержащий условия и порядок накопления денежных средств, используемых на цели приобретения или строительства жилья, и условия предоставления льготного ипотечного кредита.

Вторая схема организации жилищного ипотечного кредитования условно представляет собой модель ипотечной компании. Здесь задействованы иные принципы: ипотечные компании напрямую не привлекают вклады, начальные операции финансируются за счет собственного капитала и срочных займов. Компании выдают ипотечные кредиты и обслуживают их.

Однако, выдав кредит, они продают его третьему лицу – инвестору. Продажа может осуществляться непосредственно или путем выпуска ценных бумаг, обеспеченных пулом ипотечных кредитов. Вырученные средства снова пускают в оборот (новые кредиты), а прибыль складывается из сборов за предоставление кредитов и платежей за их обслуживание.

Логика развития данной модели предполагает наличие достаточно развитого вторичного рынка уже выданных ипотечных кредитов. Для этого необходимо хотя бы начать формировать такой рынок. Данная модель привлекает многие банки в связи с тем, что она решает проблему дефицита долгосрочных ресурсов.

**Выводы.** Подводя итог, можно отметить, что при наличии соответствующих условий в Украине возможно распространение обоих механизмов жилищного кредитования – разумеется, в тех или иных модификациях.

Как показывает практика западных стран, в том числе США, один и тот же финансовый институт может держать часть выданных ссуд в своем кредитном портфеле, часть же – продавать инвесторам.

Одновременно он получает кредиты или приобретает ценные бумаги, обеспеченные кредитами, у дру-

гих субъектов ипотечного рынка.

Таким образом, дело не в следовании какой-либо жесткой схеме, а в том, чтобы используемый механизм способствовал равномерному распределению рисков между участниками кредитования.

Кроме того, при организации схем построения механизма кредитования необходимо, прежде всего, учитывать присущие украинской экономической и социальной ситуации факторы – например, низкую потребительскую способность населения, при которой размеры платежей по потребительским кредитам не должны превышать определенной части дохода средней семьи.

Размер кредита с учетом субсидий и льгот должен перекрывать стоимость обеспечения (залога – жилья) и в то же время кредитные риски должны быть сведены к минимуму; необходимо учесть встречающееся отсутствие стабильного и гарантированного источника дохода населения и кредитных историй заемщиков.

В то же время, в противовес улучшению условий для заемщика как одной стороны кредитной сделки, нужно облегчить бремя ипотечного кредитования для кредитора как другой стороны кредитной сделки путем развития вторичного рынка ипотечных кредитов.

Только в случае решения обеих указанных проблем ипотека в Украине получит должное развитие и приблизится к международным стандартам.

#### ИСТОЧНИКИ И ЛИТЕРАТУРА:

1. Ипотечное кредитование: проблемы и перспективы развития в Украине: Информационно-аналитические материалы / Под общей редакцией к.э.н. Киреева О.И. – К.: Центр научных исследований НБУ, 2004. – 104 с.
2. Статья Константина Шмидта «Утром – деньги, вечером – квартира» в общественно-политическом еженедельнике «Киевский телеграфЪ», 13 – 19 мая 2005 №19 (261).
3. Статья Павла Гайдуцкого «Ипотека в Украине: риски кризисофобии», опубликованная на сайте Простобанк Консалтинг ([www.prostobank.ua](http://www.prostobank.ua)), 20 мая 2008.
4. Статья «УНИА подвела итоги состояния рынка ипотечного кредитования за I полугодие 2008 года» в Интернет-Газете «Жилая и Деловая Недвижимость», <http://gdn.com.ua/print/384686>.

#### ЛИТВИНЕНКО Т.В.

#### АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В УКРАИНЕ В 2005-2008 ГОДАХ

**Актуальность** выбранной темы обусловлена, прежде всего, неблагоприятным состоянием парка оборудования многих украинских предприятий: значительным удельным весом морально устаревшего оборудования, низкой эффективностью его использования, отсутствием обеспеченности запасными частями и т.п. Одним из вариантов решения этих проблем может быть лизинг, который объединяет все элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций. Форма лизинга примиряет противоречия между предприятием, у которого нет средств на модернизацию, и инвестором, который неохотно предоставит этому предприятию финансовые средства, так как не имеет достаточных гарантий их возврата.

Основные преимущества лизинга – предоставление сервиса по переданному в лизинг оборудованию и отсутствие требования дополнительного залога. В задачи лизинговой компании входят поиск необходимого клиенту оборудования, его закупка, обеспечение гарантийного ремонта предмета лизинга и сервисный контроль. Кроме того, при лизинге сохраняется право на возврат имущества лизингодателю с тем, чтобы взять взамен новое оборудование или технику, то есть совершить операцию так называемого повторного лизинга. Это удобно как компаниям, уверенным, что завтра на рынке появятся интересные новинки, так и тем фирмам, которые не исключают возможности со временем заняться другим видом бизнеса.

**Изучению** развития лизинговых операций посвящено большое количество научных работ зарубежных и отечественных ученых, в частности, таких как Алексенко С., Батищев В., Денисов О., Козлов Д., Карп М.В., Огородников И., Шабалин Е.М., Шабашев В.А., Эрнст Меренгс, и другие. Однако в этих работах, в основном, рассматриваются теоретические и методические аспекты лизинга. **Целью** данной статьи является анализ основных показателей развития рынка лизинга в Украине.

В таблицах 1-2 и на рисунках 1-2 представлены основные анализируемые показатели развития лизинговых операций в Украине за 2005-2008 года.

**Таблица 1.** Основные показатели развития лизинговых операций в Украине

Показатель	2005г.*	2006г.*	2007г.*	2008г. <sup>1</sup>
Количество лизинговых компаний, шт.	50	65	90	160
Среднегодовое кол-во работников лиз.компаний, чел.	942	1393	1868	1900 на 01.02.2008г.
Стоимость портфеля лиз.сделок, млн.грн.	1,74	3,6	19,15	22,59 На 01.02.2008

Источник: Составлено автором по данным [1,3,6]

<sup>1</sup> на конец периода