

стране среди причин банкротства банков отмечаются криминальные действия сотрудников банка и внешних лиц – такие действия "ответственны" за 25 – 30 процентов случаев краха кредитных учреждений.

Банковская деятельность имеет ряд специфических особенностей, что предъявляет особые требования как к надзору за банками, так и к вмешательству в деятельность банков при угрозе их банкротства. Спецификой банковских операций является трансформация сроков кредита: беря у вкладчиков деньги на относительно короткие сроки, банк превращает их в долгосрочные кредиты. Это находит свое отражение в том, что банки имеют очень низкую долю собственного капитала при весьма значительном удельном весе капитала привлеченного. Кроме того, что особенно важно, банк почти всегда является *de jure* в значительной степени неликвидным, то есть он, как правило, не в состоянии в любой момент погасить все свои обязательства перед вкладчиками. Так, анализ балансов ведущих швейцарских «гроссбанков», проведенный швейцарскими исследователями, показал, что ни один из них не смог бы выплатить своим вкладчикам внесенные ими суммы, если бы все они одновременно обратились в банк с этим требованием. Следовательно, до тех пор, пока вкладчики сохраняют доверие к банку, они предоставляют ему кредит на неопределенный срок. Если же, однако, определенная часть депонентов одновременно потребует возврата вкладов, банк неизбежно становится неплатежеспособным *de facto*. Начинается "набег вкладчиков", который делает ситуацию катастрофической.

Выводы. Утрата доверия к банку резко снижает его рыночную стоимость, поскольку он в значительной мере утрачивает возможность проведения прибыльных активных и пассивных операций. Привлечение средств требует повышенных ставок процента в качестве компенсации за риск. Отток вкладов, кроме того, побуждает ограничивать активные операции, в частности приостанавливать финансирование долгосрочных проектов, которые вследствие этого быстро падают в цене. Потенциальные покупатели ликвидируемых активов приобретают их не по полной, а по существенно заниженной цене. Американский экономист Джеймс, проанализировав причины банкротств банков в США за 1985 – 1988 годы, пришел к выводу, что "издержки банкротств" банков (разница между балансовой и рыночной стоимостью банка на момент ликвидации) составили в среднем 30 процентов, что значительно выше, чем при банкротстве предприятий других отраслей. Характерное для финансовой сферы взаимопереплетение капиталов в случае банкротства одного кредитного учреждения ставит под удар другие банки и предприятия, вызывая "цепную реакцию" банкротств. Вероятны и серьезные нарушения системы расчетов – при этом сбой в одном из звеньев может легко распространиться на всю систему.

Источники и литература

1. Закон Украины «О банках и банковской деятельности»//Сеть деловой информации ЛИГА Бизнес Информ.–2004.
2. Мороз А.М. Основы банковского дела.–К.:Либра,1994.
3. Вступ до банківської справи/М. І. Савлу, А. М. Мороз, А. М. Коряк; Відп.ред. М. І. Савлук.–К.:Лібра, 1998.
4. Бабичева Ю. Б. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 1993.
5. Луців Б. Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2001.– С. 320.
6. Официальный сайт НБУ <http://www/bank.gov.ua>
7. Официальный сайт <http://google.com/>
8. Официальный сайт <http://www.prostobank.com.ua>

Хусейнова А.Ш.

ПРОБЛЕМА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА

Актуальность проблемы. Создание государственной системы ипотечного кредитования – одна из центральных тем, активно обсуждающихся в СМИ. Государственное ипотечное учреждение (ГИУ) было создано недавно. Его деятельность заключается в рефинансировании ипотечных кредиторов за счет средств, полученных от размещения ценных бумаг. Главная проблема – где взять деньги на выпуск этих ценных бумаг. Думают над решением этой проблемы в государственном ипотечном учреждении. Точно такая же проблема, а именно: «приобрести жильё, но средств не хватает, а цены на недвижимость постоянно растут!», стоит перед населением. Выход есть – банки предлагают оформить ипотечный кредит по удобной и прозрачной схеме кредитования жилья, благодаря которой можно быстро приобрести квартиру или дом, но условия кредитования подходят не всем, так как есть профессии с невысокими доходами, а именно врачам, учителям и т.д.

Цель исследования. Целью данного исследования является выявление проблемы ипотечного кредитования населения. А также выявление у представителей банка общепринятый список профессий с невысоким доходом.

Основное содержание. В жизни каждого из нас бывает несколько по-настоящему ярких, запоминающихся, радостных событий – свадьба, рождение ребенка, новоселье. Все это приятно и волнительно, этих событий мы ожидаем с трепетом и хотим их приблизить. Например, вы хотите приобрести жильё, но средств не хватает, а цены на недвижимость растут. Конечно, можно и подождать, ведь хорошее жильё стоит недешево. Поэтому обычно мы копим деньги, чтобы приобрести именно то жильё, которое действитель-

но нравится. Тем временем кто-то тратит заработанные деньги на съём жилья, кто-то вынужден жить с любимой тещей или терпеть ленивую невестку, мало ли житейских проблем. На сегодняшний день выход есть – оформить ипотечный кредит.

Согласно Закону Украины об ипотеке, ипотека – это вид обеспечения выполнения обязательства недвижимым имуществом, что остается во владении и пользовании ипотекополучателем, согласно с которым ипотекодержатель имеет право в случае невыполнения должником обеспеченного ипотекой обязательства получить удовлетворение своих требований за счет предмета ипотеки преимущественно перед другими кредиторами этого должника в порядке, установленном этим Законом. Основное обязательство – обязательство должника по договорам ссуды, кредита, купли – продажи, лизинга, а также обязательства, которое возникает из других оснований, выполнение которого обеспечено ипотекой. Предметом ипотеки также может быть объект незавершенного строительства или другое недвижимое имущество, которое станет собственностью ипотекополучателя после заключения ипотечного договора, при условии, что ипотекополучатель может документально подтвердить право на приобретение им в собственность соответствующего недвижимого имущества в будущем. Обременение такого недвижимого имущества ипотекой подлежит государственной регистрации в установленном законом порядке независимо от того, кто является владельцем этого имущества на время заключения ипотечного договора.

Кредиты на жилье кажется нынче все более и более доступными. Согласно рекламе, достаточно зайти в банк на пять минут, подписать бумаги и можно праздновать новоселье. Однако на деле люди, которые действительно нуждаются в кредите никогда его не получают. Идеальный портрет современного заемщика приблизительно таков: человек в возрасте от 25 до 40 лет, с высшим образованием, семьей, детьми, перспективной профессией и стажем на последнем месте работы не менее полутора лет, имеющий в собственности квартиру, дачу, машину и акции – облигации, приносящие дополнительный доход. Впрочем, если вы узнали себя, вряд ли вам потребуется кредит. Оказывается, у банкиров существует общепринятый и известный в профессиональной среде список нежелательных профессий, а именно перечень «безнадежных» должностей:

- все сотрудники государственных структур, организаций получающие альтернативный доход, а так же лица, приближенные к государственным структурам;
- учредители, топ – менеджеры и сотрудники, отвечающие за формировании идеологии общественных организаций с религиозной деятельностью;
- розничные торговцы продуктами питания, одеждой и другими товарами народного потребления на рынках;
- работники ресторанного игорного бизнеса – официанты, бармены, повара (кроме шеф-поваров, которые могут документально подтвердить уровень квалификации), сотрудники казино. Работники строительной сферы (мелкие компании, занимающиеся ремонтом квартир, офисов, строительством дач), прорабы, рабочие строительных специальностей;
- врачи, учителя, художники, танцоры, дизайнеры, (кроме случаев косвенного подтверждения доходов: рекомендательные письма, аренда офисов, действующие контракты);
- сотрудники компаний, деятельность которых строится по принципу сетевого маркетинга;
- водители, охранники, уборщики, рабочие, охрана милиция.

Очень неохотно по причине опасной работы кредитуют инкассаторов – по статистике, у них очень высокая смертность. Так же многие банки не любят юристов – это сложные клиенты, есть опасения, что свои профессиональные навыки человек использует в работе с банком. Естественно, просто заявить, что банк не принимает заявки от людей таких – то профессий, невозможно – равенство прав закреплено в Конституции. Равно как нельзя отсекают и некоторые иные категории. К примеру, если человек имел судимость, но она снята – по закону считается, что ее уже нет. Но некоторые банки все равно не хотят работать с такой категорией заемщиков. А как мотивировать отказ? Это проще простого. У банка есть скоринг – это система анкетирования, где за ответы соискателям начисляются баллы. Система закрыта, то есть проверить, за какие ответы что начислялось и сколько именно баллов надо было набрать, клиент не может. «Не прошел скоринг» – и весь разговор. В прочем, на вопрос о «черном списке» банкиры отвечают уклончиво, мол, это не «окончательный вердикт», а всего лишь общее рекомендации. Но, тем не менее, каждому здравомыслящему человеку ясно, что учитель средней школы в 90 % случаев не платежеспособен, так как даже не может преодолеть барьер входа в ипотеку. Вот и получается, что на деле кредитования доступно весьма ограниченной прослойке населения. Но даже если потенциальный заемщик работает в крупной компании, оформлен по всем нормативом и имеет солидный доход, все равно нет гарантии на то, что он получит кредит. Банк будет тщательно проверять полученную информацию: его сотрудник поедет на место работы клиента, поговорит с его работодателями и начальством.

Выводы. Банковский отдел маркетинга хорошо работает, привлекая клиентов доступными условиями для заключения сделки, например:

«Если Вы желаете:

- иметь собственную квартиру или дом,
 - уже сегодня улучшить жилищные условия,
- и заинтересованы:
- в минимальном количестве времени на оформление сделки,
 - в комплексном решении своего квартирного вопроса,
 - в безопасности и законности сделки по приобретению недвижимости,
- при этом:

- имеете стабильную работу и заработную плату
- умеете правильно планировать свой семейный бюджет и т. д.».

А как быть тем, кто работает на постоянной основе, но с невысокими доходами, например учителям, врачам и т.д. Конечно, в некоторых банках есть программы льготного кредитования в рамках совместной программы с государственным фондом содействия молодежному жилищному строительству. Но насколько, на сегодняшний день, государство заинтересовано в помощи молодым семьям? Нам известно. Если бы государство сотрудничало с банком или банки – с государством, разрабатывая доступные схемы погашения, хотя бы для молодых семей. То меньше было бы разводов среди только образовавшихся семей. Ведь для образовавшейся семьи важно быть самостоятельными, независимыми. Это как «новое, маленькое государство», в котором разрабатывается свой кодекс законов, прав, правил и обязанностей, формируя семейный бюджет, а также есть свой президент и его заместители. Если способствовать развитию образовавшимся «новым государствам», то получится сильная большая семья–государство, в которой будет только один президент, в которой будет развиваться экономика, увеличиваться бюджет, совершенствуется уровень жизни. Отсюда следует и усовершенствование медицины, обучения, производства и т.д. Все это зависит от государства, а именно от вышестоящих органов власти, которые сами смогут помочь своему развитию. А также, я думаю, и банки должны быть заинтересованы в развитии государства и, сотрудничая с ним способствовать его росту.

Чапчай В.В.

СИСТЕМА И МЕТОДЫ СОВРЕМЕННОГО БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Организация банковского кредитования в Украине представляет собой систему, которая отвечает характеру рыночных отношений и охватывает принципы, объекты и методы кредитования, механизмы предоставления и погашения займов, а также банковский контроль в процессе кредитования.

Для современной системы кредитования характерны следующие признаки:

1. Договорная основа: все вопросы, которые возникают по поводу кредитования, решаются непосредственно между банком и заемщиком. Кредитные отношения между банком и заемщиком строятся на основах партнерства. Это означает, что все вопросы, связанные с процессом кредитования, стороны решают на договорной основе, заключая кредитный договор. Согласно договору каждая из сторон берет на себя определенные обязательства относительно выполнения условий договора. При рыночных условиях изменился характер кредитных договоров, активную роль стали выполнять оба субъекта настоящих договоров на паритетных началах в пределах правового поля деятельности кредитора и заемщика.

2. Коммерческая основа: коммерческие банки осуществляют кредитные операции за счет собственных и привлеченных средств, то есть в пределах имеющихся кредитных ресурсов. Основными источниками формирования банковских кредитных ресурсов являются собственные средства банка (фонды банка, нераспределенная прибыль), остатки на расчетных и текущих валютных счетах, привлеченные средства юридических и физических лиц на депозитные счета до востребования и срочные счета, межбанковские кредиты и средства, полученные от выпуска ценных бумаг. Учреждения банка имеют право продавать (покупать) кредитные ресурсы у банков других систем при условии большей выгоды, но с разрешения вышестоящего органа управления банком.

3. Либеральная основа: клиент не вынужден держаться какого-то определенного банка, а сам выбирает кредитное учреждение, услугами которого он хотел бы воспользоваться; ему предоставлено право открывать ссудные счета не в одном, а в нескольких банках. Либерализация системы кредитования расширяет возможности клиента получить кредит и создает условия для развития межбанковской конкуренции.

Важным условием кредитования является приоритетность предоставления кредитов, которая определяется эффективностью мероприятий кредитования, мерой кредитного риска и размером ожидаемой банком прибыли от данной кредитной операции.

Особое предпочтение при кредитовании рекомендуется отдавать таким категориям заемщиков, которые выполняют следующие условия: обеспечивают своевременное и полное выполнение договорных обязательств и сохраняют свои средства на депозитах и других счетах в инвестиционном банке.

Обязательным условием кредитования должно быть использование собственных средств заемщика в финансировании коммерческого контракта (целевой программы, технического проекта). То есть, желательно, чтобы заемщик и кредитор принимали общее участие в финансировании проекта или контракта на паритетных началах, хотя, как правило, банк берет на себя большую сумму (в пределах 70–90% стоимости контракта или проекта). Но в соответствии с действующим украинским законодательством ни один из выданных кредитов не может превышать 25% собственных средств банка, а общий объем предоставленных кредитов не может превышать восьмикратного размера собственных средств коммерческого банка.

Действующая система кредитования зависит не только от ресурсов, а и от установленных НБУ экономических нормативов деятельности коммерческих банков и требований относительно формирования обязательных, страховых и резервных фондов. Эти нормативы регламентируют максимально допустимый объем привлеченных средств, размер резервных фондов, предельную сумму выдачи кредита, который делает кредитный механизм зависимым от ликвидности балансов коммерческих банков.

В настоящее время принципиально изменился подход банков к организации кредитных отношений;