

СИСТЕМА ЗЕМЕЛЬНО-ИПОТЕЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

В подавляющем большинстве стран мира сегодня законодательно разрешено использовать земли в качестве кредитного обеспечения или залога для получения кредита. Преимущества земли как объекта залога объясняются постоянством местоположения, тенденцией непрерывного повышения стоимости, при этом физически конкретный земельный участок как заложенный объект можно оставить во владении и пользовании залогодателя. В статье исследуется система земельно-ипотечных отношений как совокупность институтов и механизмов реализации особой формы кредитных отношений, находящихся во взаимосвязи между собой и образующих некую целостность, которая обеспечивает передачу финансовых ресурсов на ипотечном рынке от кредиторов к заемщикам под залог земли с активным участием инфраструктурных элементов и государства.

Ключевые слова: система земельно-ипотечных отношений: объекты, субъекты, особенности формирования.

Система земельно-ипотечных отношений представляет собой совокупность институтов и механизмов реализации особой формы кредитных отношений, находящихся во взаимосвязи между собой и образующих некую целостность, которая обеспечивает передачу финансовых ресурсов на ипотечном рынке от кредиторов к заемщикам под залог земли с активным участием инфраструктурных элементов и государства.

Элементами системы земельного ипотечных отношений являются:

а) субъекты системы земельного ипотечного кредитования (кредиторы, заемщики и инфраструктурные элементы);

б) механизм кредитования (объект, метод и условия кредитования, обеспечение кредита, управление комплексным риском банка).

Система земельно-ипотечных отношений включает в себя две подсистемы: первичную и вторичную, которые представлены на рис. 1 [1].

Субъектами первичных ипотечных отношений выступают кредитор, залогодержатель, должник и залогодатель. Объект отношений представлен ипотечным обязательством и предметом ипотеки. Непосредственно ипотечные отношения реализуются путем заключения и исполнения договора об ипотеке, а также путем выдачи закладной.

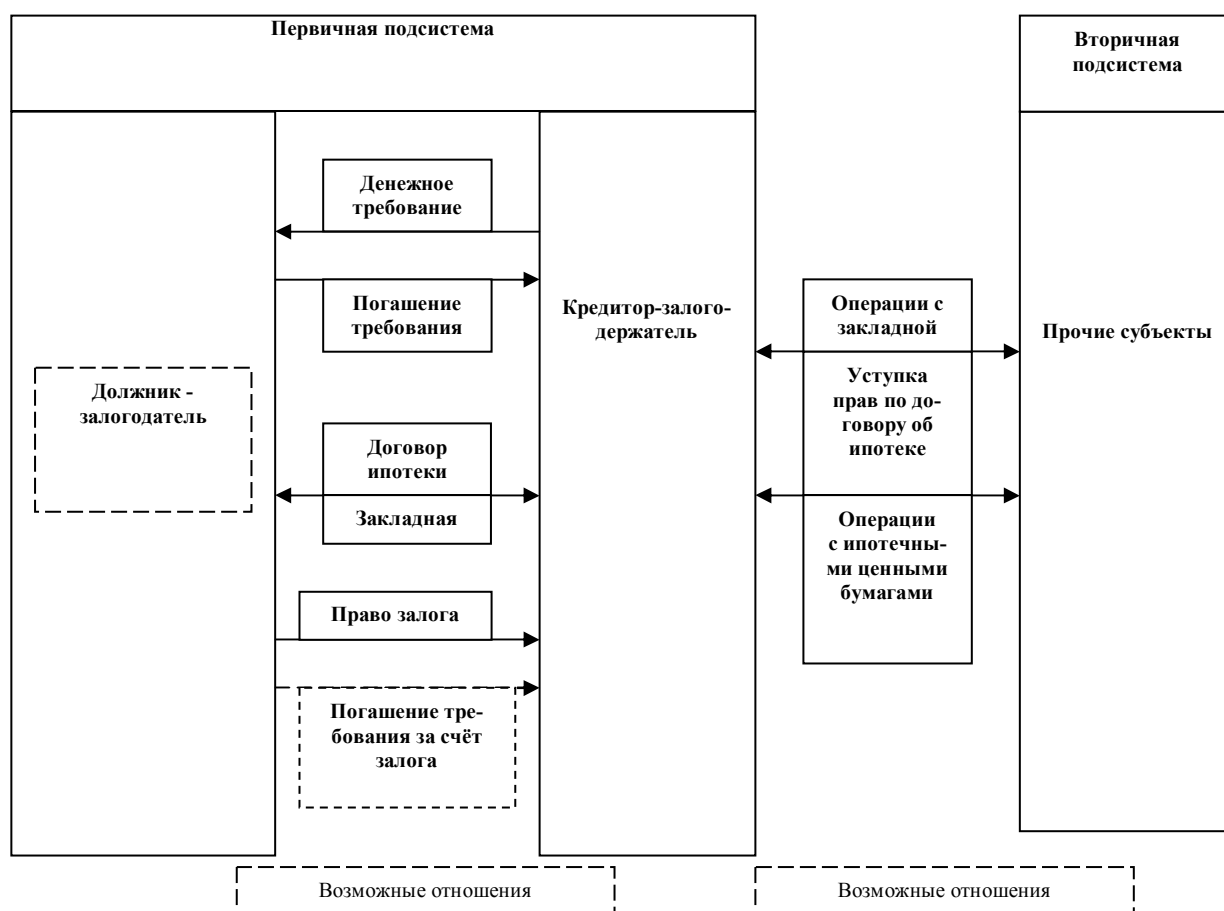


Рис. 1. Система земельно-ипотечных отношений

В рамках вторичной подсистемы ипотеки реализуются отношения рефинансирования ипотечных требований посредством операций с закладными или выпуска ипотечных ценных бумаг. Ипотечные ценные бумаги лишь косвенно связаны с залогом недвижимого имущества [2].

В подавляющем большинстве стран мира сегодня законодательно разрешено использовать земли в качестве кредитного обеспечения или залога для получения кредита. Преимущества земли как объекта залога объясняются постоянством местоположения, тенденцией непрерывного повышения стоимости, при этом физически конкретный земельный участок как заложенный объект можно оставить во владении и пользовании залогодателя [3].

В мировой практике базовыми организационно-финансовыми схемами, по которым развивается ипотека, являются:

- одноуровневая схема (немецкая или европейская, континентальная), когда привлечение средств в систему происходит через ипотечные банки;
- двухуровневая (американская, англоамериканская), когда привлечение необходимых ресурсов осуществляется посредством организации вторичного рынка ипотечных кредитов через небанковские кредитные организации – ипотечные агентства.

Одноуровневая организационно-финансовая схема ипотечного кредитования, или модель депозитного института (применительно к российским условиям – сберегательного банка), исторически сложилась в европейских странах, где земельно-ипотечное кредитование традиционно осуществляется через специальные ипотечные банки, кроме которых такое кредитование могут осуществлять ссудосберегательные ассо-

циации, кооперативы взаимного кредитования, страховые компании и т.д. В качестве инвесторов могут выступать другие кредитные и финансовые организации, страховые компании, пенсионные фонды, а также население.

Депозитные институты аккумулируют средства на цели ипотечного кредитования главным образом через вклады и контрактные сбережения. Они же предоставляют ипотечные займы и обслуживают их, собирают регулярные платежи в счет погашения кредитов, ведут счета, работают с должниками и т.п. Сберегательные банки сами выступают в роли инвесторов, т.е. формируют за счет выданных кредитов инвестиционный портфель [8, 9].

Ресурсы ипотечных банков складываются из собственных средств и средств, полученных от реализации инвесторам ценных бумаг (ипотечных облигаций, закладных листов), которые выпускаются под обеспечение недвижимости (земельных участков) и приносят инвестору фиксированный процентный доход. Выпуск закладных листов регулируется специальным законодательством, отличным от регулирования выпуска облигаций. Обеспечением исполнения обязательств по таким ценным бумагам служат ипотечные активы в виде имущественных прав требования по ипотечным кредитам. Специфика данной модели – замкнутость: в качестве источника предоставления земельно-ипотечных кредитов используются только те средства, которые накоплены участниками схемы контрактных сбережений. Банки, применяющие ее, обретают возможность предоставлять кредиты на условиях, лучших, нежели рыночных, так как уровень выплачиваемых по сбережениям населения процентов у них ниже рыночного (рис. 2) [4].

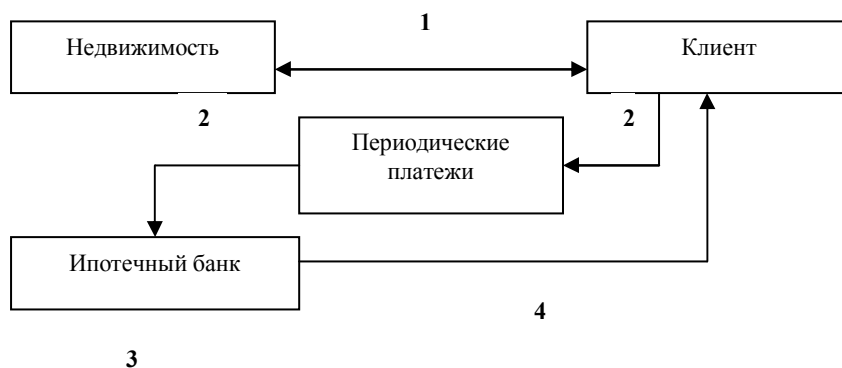


Рис. 2. Замкнутая модель депозитного института: 1 – клиент выбирает недвижимость, которую хочет приобрести; 2 – заемщик заключает договор с банком и вносит периодические платежи на специальный счет в банке в течение определенного периода; 3 – банк проверяет платежеспособность клиента; 4 – выдача кредита происходит при удовлетворении банком собранной информацией о платежеспособности клиента

Таким образом, обеспечение ипотечного кредитования дешевыми долгосрочными ресурсами производится путем создания замкнутого ипотечного финансового рынка, формируемого специализированными ипотечными кредитными организациями (ипотечными банками).

Такие системы функционируют в Нидерландах, Германии, Австрии, Финляндии, Великобритании и доминируют в Норвегии, Дании, Швеции и Канаде.

Одноуровневая система, реализованная через монопольные государственные ипотечные банки, развита во Франции и Испании [7].

Ипотечные облигации благодаря жестко установленным законодательством требованиям к банкам-эмитентам, качеству ипотечного покрытия и т.п., являются одним из самых надежных финансовых инструментов. Надежность достигается за счет нескольких составляющих: специализированного надзора;

надзора от лица инвесторов, который осуществляет доверитель; гарантированности ипотечного покрытия за счет дополнительного покрытия в виде государственных обязательств; ограничения объемов эмиссии 60-кратным объемом капитала банка и т.д. Путем выпуска ипотечных облигаций европейский рынок долгосрочных ипотечных кредитов привлекает в среднем около 30% кредитных ресурсов [5].

Основным достоинством одноуровневой модели является относительно невысокая стоимость ее организации в сравнении с двухуровневой, что позволяет существенно снизить стоимость кредита для заемщика.

Вторая модель организации ипотечного кредитования получила название двухуровневая организационно-финансовая схема, или модель ипотечной компании (рис. 3) [1].

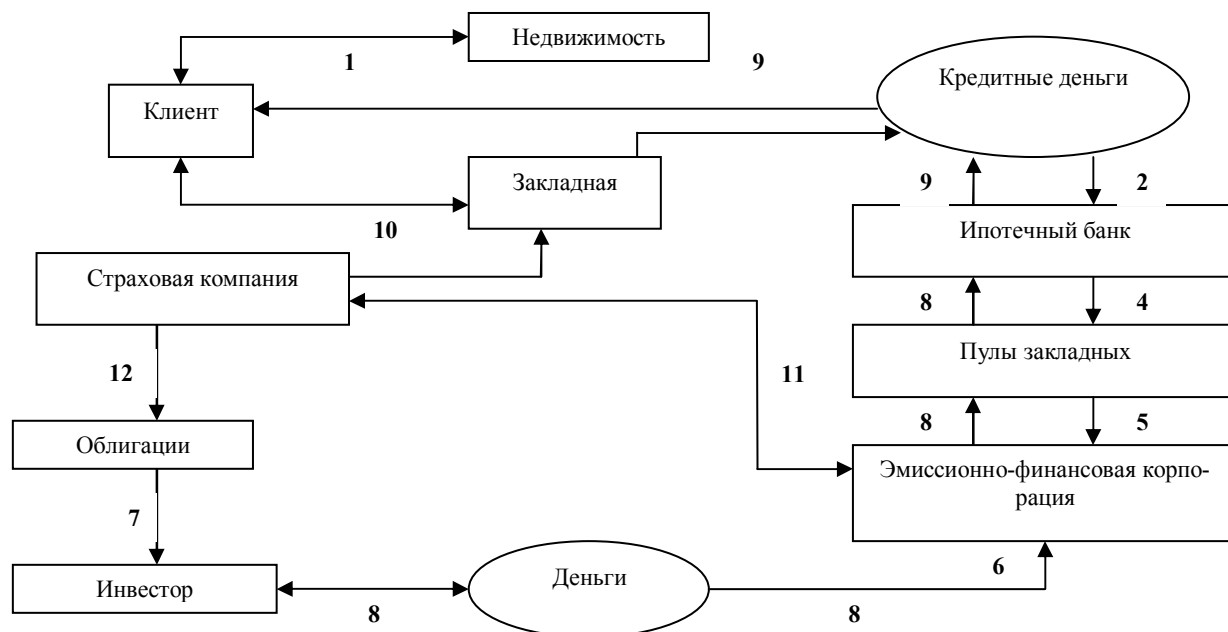


Рис. 3. Модель ипотечной компании: 1 – выбор заемщиком объектов недвижимости; 2 – обращение заемщика в банк, оформление закладной; 3 – андеррайтинг; 4 – формирование банком пула закладных; 5 – продажа пулов закладных эмиссионно-финансовой корпорации; 6 – выпуск эмиссионно-финансовой корпорацией ценных бумаг, обеспеченных закладными; 7 – размещение ценных бумаг; 8 – направление полученных от размещения ценных бумаг денежных средств на финансирование ипотечных банков для выдачи ипотечных кредитов; 9 – кредитование заемщика; 10, 11, 12 – страховая компания проводит страхование закладных и облигаций

Сравнительные характеристики ипотечного кредитования

Страны	Основная используемая модель ипотечного кредитования	Основные инструменты привлечения средств	Формы государственного участия в развитии ипотечного кредитования
США и Канада	Вторичный рынок закладных	Ценные бумаги, обеспеченные закладными	Поддержка операторов вторичного рынка, налоговое стимулирование, государственное страхование кредитов, налоговое стимулирование
Западной Европы	Одноуровневая, в последнее время набирает обороты рынок ипотечных облигаций	Сберегательные счета, ипотечные облигации	Государственные премиальные выплаты, жесткое регулирование рынка со стороны государства, налоговое стимулирование
Восточной Европы	Одноуровневая	Сберегательные счета, ипотечные облигации	Государственные премиальные выплаты, жесткое регулирование рынка со стороны государства, налоговое стимулирование
Азии	Одноуровневая, в некоторых странах имеется вторичный рынок	Сберегательные счета, ценные бумаги, обеспеченные закладными	Создание государственных кредиторов, направление государственных средств на ипотечное кредитование
Латинской Америки	Одноуровневая, в некоторых странах предпринимаются попытки создания вторичного рынка	Сберегательные счета	Привлечение государством средств в ипотечное кредитование, создание государственных операторов вторичного рынка

Начальные операции ипотечных компаний финансируются за счет собственного капитала и срочных займов. Выдав заем, ипотечные компании продают его третьему лицу – инвестору – или непосредственно или путем выпуска ценных бумаг, обеспеченных пулом ипотечных кредитов. Средства, полученные от продажи, компания снова пускает в оборот, выпуская новые займы, а ее прибыль складывается из сборов за предоставление кредитов и платежей за их обслуживание. Такая модель предполагает наличие достаточного развитого вторичного ипотечного рынка.

Двухуровневая организационно-финансовая схема базируется на трех составляющих:

1) ипотечное страхование, гарантирующее ипотечные кредиты от риска невозврата, что делает выдачу кредитов и покупку обеспеченных ими ценных бумаг более привлекательными для банков и инвесторов, а сами кредиты более доступными для заемщика;

2) рефинансирование – покупка ипотечных ценных бумаг, выпущенных банками;

3) секьюритизация – выпуск на базе банковских ипотечных ценных бумаг других, более ценных и, соответственно, более ликвидных на рынке бумаг [6].

Несмотря на то что первоначально кредиты выдают коммерческие банки, ссудосберегательные ассоциации и кредитные союзы, фактическими держателями основной части ипотечного портфеля являются специальные агентства, которым предоставляются государственные гарантии, обеспечивающие снижение рисков и стандартизацию займов [7].

Такое сопряжение рынка ипотечных кредитов и рынка ипотечных ценных бумаг превращает ипотеку в самофинансируемую систему, вовлекающую в оборот средства различных инвесторов.

На основе описанных выше моделей ипотечного кредитования в каждой стране формируются собственные механизмы ипотечного кредитования (см. таблицу) [1].

Анализ развития гражданско-правового института ипотеки и подходов к организации ипотечного кредитования в зарубежных системах показывает, что основное их различие заключается в принципах формирования ресурсной базы и соответствующих механизмов привлечения долгосрочных финансовых ресурсов для ипотечного кредитования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ивасенко А.Г., Казаков В.В., Никонова Я.И. Инновации на финансовых рынках: теоретические и методологические аспекты. Томск : Изд-во НТЛ, 2013. 196 с.
2. Каноков А. К развитию залогового кредитования // Российский экономический журнал. М., 1996. № 5–6.
3. Кассо Л.А. Понятие о залоге в современном праве. 1898.
4. Инвестиционный менеджмент : учеб. пособие / кол. авторов ; под ред. В.В. Мищенко. 2-е изд., перераб. и доп. М. : КНОРУС, 2008. 400 с.
5. Никонова Я.И., Казаков В.В. Механизм финансового обеспечения инновационной деятельности экономических систем // Вестник Томского государственного университета. 2012. № 364. С. 127–133.
6. Ивасенко А.Г. Методический подход к формированию системы земельно-ипотечного кредитования в России // Альманах современной науки и образования. Тамбов : Грамота, 2009. № 3 (22): Экономические науки и методика их преподавания.
7. Казаков В.В., Сотников А.С. Управление развитием региональных комплексов и их финансовое обеспечение. Томск, 2006.
8. Ивасенко А.Г. Формирование системы земельно-ипотечного кредитования в сфере сельского хозяйства. Новосибирск : НГТУ, 2008.
9. Ивасенко А.Г. Земельно-ипотечное кредитование как инструмент развития предпринимательства. Новосибирск : НГТУ, 2009.

Статья представлена научной редакцией «Экономика» 15 февраля 2015 г.

SYSTEM OF LAND AND MORTGAGE RELATIONS: CHARACTERISTICS OF FORMATION AND DEVELOPMENT PROSPECTS IN RUSSIA

Tomsk State University Journal, 2015, 394, 170-174. DOI 10.17223/15617793/394/28

Baginova Victoria M. East Siberia State University of Technology and Management (Ulan-Ude, Russian Federation). E-mail: fik@esstu.ru

Ivasenko Anatoly G. Siberian State University of Railway Transport (Novosibirsk, Russian Federation). E-mail: ya_shka@ngs.ru

Keywords: land and mortgage relations: objects; subjects; features of formation.

In the vast majority of the world's countries today, law allows to use land as a collateral or a collateral for the loan. The advantages of land as a collateral are constancy of location, trend of continuously rising prices; physically land as a laid object can be left in the possession and use of the mortgagor. The article deals with the system of the land and mortgage relations as a set of institutions and mechanisms for the implementation of a particular form of credit relations; they are interconnected and form a kind of integrity which ensures the transfer of financial resources in the mortgage market from lenders to borrowers secured by land with the active participation of the infrastructure and the state. Land and mortgage relationship system includes two subsystems: primary and secondary. The subjects of primary mortgage relations are the creditor, the pledgee, the debtor and the pledger. The object of the relations is mortgage obligation and the subject of mortgage. Direct mortgage relations are implemented through the conclusion and implementation of a mortgage agreement, as well as through the issuance of mortgage payments. The secondary subsystem is mortgage refinancing claims through relationships with mortgages or mortgage-backed securities. Mortgage backed securities are only indirectly related to mortgage of immovable property. In the world practice the basic organizational and financial schemes of mortgage development are: one-level (German or European, continental) scheme when the attraction of means into the system occurs through mortgage banks; and two-level (American, Anglo-American) scheme when the attraction of the necessary resources is achieved by means of the organization of the second market for mortgages through credit organizations: mortgage agencies. The one-level organizational and financial scheme of mortgage lending was historically formed in the European countries, where land-mortgage crediting is traditionally made through special mortgage banks, as well as through savings bank associations, cooperatives of mutual crediting, insurance companies, etc. The investors can be other credit and financial organizations, insurance companies, pension funds, and also population. In the two-level scheme, the initial operations of mortgage companies are financed from their

own capital and urgent loans. After giving out loans, mortgage companies sell them to a third party, the investor, or directly either by the release of securities, provided for by the pool of mortgages. The company again uses the money obtained from sale to issue new loans; and its profit is harges for the assignment of credits and payments for their service.

REFERENCES

1. Ivasenko A.G., Kazakov V.V., Nikonova Ya.I. *Innovatsii na finansovykh rynkakh: teoreticheskie i metodologicheskie aspekty* [Innovations in financial markets: theoretical and methodological aspects]. Tomsk: NTL Publ., 2013. 196 p.
2. Kanokov A. K razvitiyu zalogovogo kreditovaniya [On developing collateral crediting]. *Rossiyskiy ekonomicheskii zhurnal*, 1996, no. 5–6.
3. Kasso L.A. *Ponyatie o zaloge v sovremennom prave* [The concept of the pledge in modern law]. Yur'ev: tipografiya K. Matissena Publ., 1898.
4. Mishchenko V.V. (ed.) *Investitsionnyy menedzhment* [Investment management]. 2nd edition. Moscow: KNORUS Publ., 2008. 400 p.
5. Nikonova Ya.I., Kazakov V.V. Mechanism of financial security of innovative activity of economic systems. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Tomsk State University Journal*, 2012, no. 364, pp. 127–133.
6. Ivasenko A.G. Metodicheskiy podkhod k formirovaniyu sistemy zemel'no-ipotechnogo kreditovaniya v Rossii [Methodological approach to the formation of the system of land mortgage lending in Russia]. *Al'manakh sovremennoy nauki i obrazovaniya – Almanac of Modern Science and Education*, 2009, no. 3 (22).
7. Kazakov V.V., Sotnikov A.S. *Upravlenie razvitiem regional'nykh kompleksov i ikh finansovoe obespechenie* [Managing the development of regional systems and their financial security]. Tomsk: NTL Publ., 2006. 204 p.
8. Ivasenko A.G. *Formirovanie sistemy zemel'no-ipotechnogo kreditovaniya v sfere sel'skogo khozyaystva* [Formation of the system of land mortgage lending in agriculture]. Novosibirsk: Novosibirsk State Technical University Publ., 2008. 160 p.
9. Ivasenko A.G. *Zemel'no-ipotechnoe kreditovanie kak instrument razvitiya predprinimatel'stva* [Land and mortgage lending as a tool for business development]. Novosibirsk: Novosibirsk State Technical University Publ., 2009. 235 p.

Received: 15 February 2015