

СТРАТЕГІЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В БАНКУ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті розглянуто проблеми іпотечного ринку України шляхом формування стратегії роботи комерційного банку на цьому сегменті кредитного ринку. Стратегія роботи банку з іпотечними кредитами розглянута з позицій підвищення його конкурентоспроможності. Автор визначив такі напрямки формування стратегії банку: 1) забезпечення довгими ресурсами; 2) регулювання ризиків; 3) забезпечення доступу потенційних клієнтів до іпотечних кредитів.

Порушено питання поглиблення сегментації клієнтів банку в розрізі соціальних груп і на цій основі проведення диверсифікації стандартів іпотечного кредитування.

Ключові слова: іпотечний кредит, інструменти іпотечного кредитування, стандарти іпотечного кредитування, банківські ризики, конкуренція.

Постановка проблеми. Іпотечне кредитування знаходиться в безпосередньому зв'язку і залежить від ресурсного потенціалу економіки. Іпотечний ринок в Україні формується на основі дворівневої моделі – так званої американської іпотечної моделі, в основі якої спеціально організований вторинний ринок цінних паперів, забезпечених заставою на нерухомість. Ресурсним забезпеченням ринку при цій моделі є власний капітал депозитних корпорацій, кошти клієнтів, які знаходяться на рахунках у різних депозитних корпораціях, позикові кошти у формі міжбанківських та міжнародних кредитів. Сьогодні з великою часткою ймовірності можна стверджувати, що в країні використовуватимуться й інші моделі іпотечного кредитування, що припускають залучення ресурсів інвесторів через різні інвестиційні фонди та інститути. У зв'язку з цим стає очевидним, що остаточно іпотечну модель у нашій країні буде визначено, а її механізм запрацює повною мірою за умови високого рівня розвитку фондового ринку.

Іпотечний ринок через велику кількість учасників є дзеркалом, що відображає стан економіки. Існують проблеми в організації іпотечного ринку конкретної країни, і це підтвердила фінансова криза США (2007-2008 рр.), яка перетворилася у світову. Це залежить від багатьох чинників, що впливають на нього. Вони знаходяться в безпосередньому зв'язку і залежать один від одного – дія одного посилюється дією іншого. Недооцінка навіть другорядного, на перший погляд, чинника може викликати масштабні проблеми.

Теоретично ознакою іпотечного кредиту є застава нерухомості. Такий підхід концентрує увагу учасників ринку на аналізі існуючих інститутів по роботі з нерухомістю і методик її оцінки. При цьому чинник здатності і/ або можливості клієнта гарантувати майбутні потоки грошових коштів за одержаним іпотечним кредитом винесено за рамки визначення іпотечного

кредиту. Проте, як показує практика, недооцінка саме цього чинника призводить до системних криз світового масштабу. Зниження рівня життя населення, яке може бути викликане макроекономічними причинами, призводить до збоїв у процесі обслуговування клієнтами одержаних іпотечних кредитів, услід за цим знижуються попит і ціни на нерухомість, що призводить до фактичної втрати банками вартості забезпечення по виданих кредитах, які стали проблемними. У зв'язку з цим справедливо постає питання: чи не прийшов час змінити теоретичні підходи до визначення іпотечного ринку?

Банк як за своєю природою, так і через високий рівень конкуренції на ринку є динамічним інститутом, що вимагає постійного зростання і підвищення ефективності роботи. Конкурентна позиція банку на ринку підтримується на основі своєчасного вдосконалення фінансових інструментів, які є в його розпорядженні, тому доцільно розглянути напрямки та чинники, які банк повинен враховувати при роботі на іпотечному сегменті кредитного ринку.

Аналіз останніх досліджень. У сучасній вітчизняній науковій літературі досить широко розглядаються стан і проблеми в розвитку іпотечного кредитування. Це, як найбільш масштабний і довгостроковий банківський актив, виділено в окрему форму банківського кредитування [6]. Вчені відзначають недостатній рівень розвитку іпотечного ринку в нашій країні [3], що за відсутності тривалої практики класичного іпотечного кредитування на вітчизняному банківському ринку породжує для банків ряд проблем як на макроекономічному, так і на мікрорівні.

Як справедливо відзначає О.М. Придибайло [7], проблема вибраної в Україні моделі розвитку ринку полягає в ризику ліквідності, який бере на себе банк, коли видає іпотечні позики.

Наукові розробки вчених у напрямку забезпечення іпотечного ринку ресурсами свідчать, що ця проблема є дуже актуальною. З цього приводу привертає увагу метод трансформації банківських ресурсів. Популяризації цього методу і висвітленню його недоліків приділяють увагу такі вітчизняні вчені, як О.Л. Гринько, А.П. Вожжов, І. Волошин, А. Карчева [1-3; 5]. На думку вчених, що пропонують метод трансформації, він дозволяє поповнити стабільні джерела ресурсів банків постійною частиною поточних пасивів і “основними” терміновими депозитами, а також здійснювати їх динамічне прогнозування. На думку автора, з практичної точки зору ця методика не призведе до фактичного підвищення рівня ліквідності і надійності банку з ряду причин:

- “основні” термінові депозити згідно з чинним законодавством є депозитами до запитання, оскільки в будь-який момент вкладник може їх відкликати, лише втративши при цьому частину запланованого доходу;
- високий рівень банківської конкуренції в умовах відсутності законодавчих і нормативних обмежень на рівень ставок грошового ринку робить звичайним явищем елементарну “перекупку” клієнта одного банку іншим за рахунок цінового чинника.

Таким чином, аналіз публікацій вчених дозволяє зробити таке узагальнення. У державі повинна бути створена концепція розвитку іпотечного ринку, що стимулюватиме банки до розробки їх власних стратегій. Такий підхід дозволить підвищити стабільність банківської мережі та знизити рівень ризиків кредитних операцій. Основою стратегії повинне стати надійне забезпечення банків довгостроковими ресурсами.

Не вирішені раніше аспекти проблеми. В умовах відсутності єдиної концепції розвитку іпотечного ринку та інвестиційних ресурсів банки просувають свої інструменти на ринку на свій розсуд. Формуються портфелі нестандартних іпотечних кредитів, що не мають під собою необхідного ресурсного забезпечення. Ця ситуація може створити підстави для виникнення кризових явищ. Питання розробки стратегії роботи кожного банку на іпотечному ринку є найбільш нагальним. З одного боку, такий підхід до розвитку ринку – це впевнений крок до подальшого укріплення стабільності банківської мережі, з іншого – крок до підвищення конкурентоспроможності банку.

Мета статті – розглянути актуальні проблеми в розвитку іпотечного ринку і на цій основі визначити підходи до вироблення стратегії зміцнення позицій конкретного банку на цьому сегменті кредитного ринку.

Виклад основного матеріалу. Для визначення нагальних проблем іпотечного ринку доцільно було б провести структурування іпотечного ринку за складовими його розвитку. У даній статті розглянуто такі напрямки:

- забезпечення ринку довгими ресурсами;
- визначення рівня ризиків;
- забезпечення широкого доступу потенційних клієнтів до іпотечних кредитів.

Кожний з визначених напрямків є складним механізмом взаємодії різних інститутів, створенням відповідної законодавчо-нормативної бази.

Розглянемо питання ресурсного потенціалу для іпотечного ринку, який вимагає довгих ресурсів – строком на 25-30 років. Депозити в банках на такі терміни не розміщуються. Реалії є такими, що український банківський ринок є співтовариством універсальних банків, які не володіють довгими ресурсами в істотних для іпотечного ринку обсягах. У даний час про іпотечні або інвестиційні банки не може бути й мови. Одна з основних тому причин відсутність на внутрішньому ринку інвестиційних ресурсів. У зв'язку з цим не викликає сумніву те, що для забезпечення просування на ринку іпотечних кредитів, зміцнення конкурентних позицій банк покликаний мати механізм формування стабільних ресурсів у сумі планованого обсягу іпотечного кредитного портфеля і сек'юритизації іпотечних активів.

Розглядаючи питання про формування стабільних джерел іпотечних кредитів, автор надає перевагу формуванню ринку іпотечних цінних паперів та інститутів інвесторів. При цьому, безумовно, слід погодитися з думкою О.Л. Гринько [3] в питаннях діяльності Державної іпотечної установи, рефінансування іпотечних портфелів банків Національним банком України.

Механізм рефінансування іпотечних кредитів заснований на формуванні портфелів стандартних іпотечних кредитів. Таким чином, вихід банку на іпотечний ринок кредитування повинен зумовлювати вибір моделі рефінансування іпотечних кредитів для поповнення власної ліквідності та застосування іпотечних стандартів.

Наступний напрям – визначення рівня ризиків в іпотечному кредитуванні і заходів щодо їх мінімізації. У даному контексті слід зазначити, що навіть теоретично будь-яка кредитна діяльність банку пов'язана з ризиками. На макроекономічному рівні банківські ризики регулюються при організації іпотечного ринку шляхом створення законодавчо-нормативної бази. Таку ж думку висловлює і А.Т. Євтух [4]. Щодо сучасного стану регулювання ризиків, то, на думку автора, необхідно укріплювати законодавчу базу в сфері захисту прав кредиторів. Це може бути зроблено шляхом спрощення процедур реалізації майна, прийнятого в заставу за кредитом. Деталізація процесів роботи із заставою дозволить банку передбачити в договорах, що укладаються, максимум умов на свою користь.

Автор поділяє думку О.Л. Гринько [3, с. 182], що введення Державної системи гарантування іпотечного кредитування або фондів недержавних гарантій (за типом американської системи) дозволяє певною мірою мінімізувати ризики банків. Разом з тим у контексті роботи конкретного банку необхідно наголосити на стані ризик-менеджменту. З іншого боку, не можна не погодитися з думкою О.Л. Гринько [3, с. 155], яка доводить, що “забезпечення ефективності формування і вкладення ресурсів в іпотечне кредитування, збільшення прибуткових іпотечних операцій визначаються рівнем банківського менеджменту і якістю маркетингових досліджень”. Розвиваючи висловлену думку, автор вважає, що питання управління ризиками при іпотечному кредитуванні повинне розв'язуватися на стадії формування інструментарію для роботи на ринку. Необхідно інструментарій ринку формувати в розрізі груп позичальників:

- позичальники із стабільними джерелами доходів (що мають постійну роботу на підприємствах різних форм власності, видів економічної діяльності та ін.);
- позичальники – фізичні особи-підприємці;
- позичальники, що мають в особистій власності нерухомість і що набувають нерухомості для спекулятивних операцій.

У банку важливо для розробки інструментарію іпотечного ринку створити групу експертів з фахівців ряду департаментів, а саме: організації продажів на роздрібному ринку, ризик-менеджменту, маркетингу. Як показує практика, формування інструментарію в департаменті організації роздрібногo бізнесу, просування його на ринку силами фахівців департаменту продажів, а моніторинг працюючого кредиту фахівцями ризик-менеджменту не дозволяє створити єдину систему відповідальності і цільових орієнтирів – забезпечення своєчасного повернення виданого кредиту. Причиною недосягнення єдності цілей є мотивація фахівців: перед одними стоїть

завдання наростити обсяги іпотечного портфеля, перед іншими – забезпечити своєчасне отримання доходів за вже виданими кредитами і добитися зниження можливих збитків від операції. Далі банки покликані вирішити завдання взаємозв'язку розроблених ними інструментів із стандартами іпотечного кредитування. У даний час в Україні діють у форматі рекомендацій Стандарти Національної іпотечної асоціації і Стандарти Державної іпотечної організації, які розповсюджуються на кредити, що видаються за рахунок її ресурсів. Ознайомившись з іпотечними стандартами вітчизняного і зарубіжного ринків, можна зробити практично безапеляційний висновок: діючі стандарти базуються на загальних принципах. До таких принципів слід віднести:

- рівень первинного внеску. Він розраховується як співвідношення вартості нерухомості, що купується за рахунок кредиту і суми внеску позичальника і варіює в межах 20-50 %;
- відношення суми кредиту до вартості забезпечення – 50-80 %;
- коефіцієнт кредитоспроможності позичальника. Розраховується як відношення щомісячних обов'язкових платежів по кредиту до щомісячного доходу позичальника і варіює в межах – 30-60 %;
- коефіцієнт житлових витрат – це щомісячні витрати на утримання нерухомості / щомісячні доходи – до 25 %;
- коефіцієнт платоспроможності позичальника є відношенням сумарних витрат до його сумарних доходів за період, варіює в межах 50-65 %;
- коефіцієнт доступності кредиту розраховується як співвідношення вартості нерухомості, яка придбається, та річного доходу позичальника і знаходиться в межах 2-4 %.

При цьому стандарти скорочують можливості банків по варіативній зміні параметрів кредиту, а отже, пропозиції привабливішого кредиту. На думку автора, банки для повного обліку всіх ринкових чинників і розширення кола потенційних клієнтів покликані забезпечити диференціацію стандартів у розрізі клієнтських груп.

Наступний напрямок – це забезпечення широкого доступу клієнтів до іпотечних кредитів. У зв'язку з цим як вагомий чинник конкурентної позиції банку слід виділити ціновий чинник. Зниження вартості кредиту для позичальника дозволяє банку зміцнити свою позицію на ринку шляхом розширення пропозиції і отримання підстав для ретельнішого відбору клієнтів. Це може бути досягнуто шляхом зниження маржі банку по іпотечних кредитах за рахунок здешевлення собівартості ресурсів. Е.Л. Гринько [3, с. 178] наголошує на законодавчому обмеженні процентних ставок за кредитами, наводить як приклад досвід США. На думку автора, цей захід є актуальним для ринку в цілому. У контексті підвищення конкурентних позицій конкретного банку на ринку цей захід істотного впливу не має. У даний час на вітчизняному ринку досить високий рівень ризиків, що негативно впливає на рівень процентних ставок. Через це банки покликані працювати у напрямі пошуку механізмів зниження ризиків, а також за рахунок страхування кредитів, гарантування тощо.

Висновки. Іпотечний банківський ринок, зорієнтований на максимальну кількість учасників, залежить від соціальних і макроекономічних чинників, оскільки рівень платоспроможності і кредитоспроможності позичальників визначається станом економіки країни. Яким би різноманітним не був банківський інструментарій первинного іпотечного кредитування, без формування класу позичальників на основі підвищення рівня доходів населення, розширення доступності кредитів іпотечне кредитування ні в конкретному банку, ні в Україні не одержить належного розвитку.

Банкам як інститутам, зорієнтованим на отримання максимального прибутку від своєї діяльності, слід працювати над вдосконаленням інструментарію іпотечного кредитування шляхом впровадження власних методик адаптації пропонованих кредитів до потреб різних соціальних груп населення і інтенсифікації механізмів сек'юритизації сформованих іпотечних активів.

У зв'язку з вищенаведеним автор вважає, що поглиблення сегментації клієнтів, наприклад, усередині групи тих, що працюють за розмірами річного доходу, складом сім'ї, наявністю непрацевдатних членів сім'ї, наявністю приватної власності, усередині соціальної групи (студенти) за наявності постійного доходу, наявності періодичних трансфертів, наявності поручителя, наявності забезпечення дозволить підвищити ефективність пропонованого інструментарію, наблизити інструментарій до споживача, сформувати адекватний попит на іпотечні кредити і на цій основі наростити іпотечні активи.

Стратегія удосконалення іпотечного кредитування в банку з метою підвищення його конкурентоспроможності на даному сегменті ринку повинна враховувати такі напрямки:

- визначення механізму рефінансування іпотечних кредитів на основі вивчення моделі розвитку іпотечного ринку в країні;
- формування інструментів іпотечного кредитування відповідно до вибраного механізму рефінансування кредитів в розрізі груп позичальників.

З метою повного обліку всіх ринкових чинників і розширення кола потенційних клієнтів необхідно передбачити диференціацію стандартів іпотечного кредитування за категоріями позичальників. Ці заходи дозволять:

- на початковому рівні формувати досить високий рівень управління ризиками;
- розробити процедури роботи з нерухомістю, прийнятою в заставу, на випадок виникнення необхідності реалізації свого права як заставодержателя;
- розробити макети кредитних договорів, що враховують всі можливі ризики банку та передбачають їх мінімізацію;
- знизити вартість кредиту для позичальника. Це дозволяє банку зміцнити свою позицію на ринку шляхом розширення пропозиції і отримання підстав для більш ретельного відбору клієнтів.

Динаміка зростання довгострокових депозитів населення в банківській системі останніми роками свідчить про наявність внутрішніх ресурсів, які можна трансформувати в довгі інвестиційні шляхом пайових інвестиційних фондів, але вони повинні адмініструватися не компаніями, а банками, які мають вотум довіри у населення. На жаль, на законодавчому рівні в країні ще не створені умови для розвитку цієї послуги на банківському ринку. Разом з тим у Росії таку послугу банки надають. Це дає їм можливість інвестувати у всі інструменти, а також і в цінні папери іпотечного ринку. Банки, які в перспективі не хочуть втратити частину своїх інвесторів (населення), повинні прикласти максимум зусиль для просування на ринку цієї послуги.

Список літератури

1. Вожжов, А. П. Використання змінної частини поточних пасивів банків як інвестиційних ресурсів [Текст] / А. П. Вожжов // Вісник НБУ. – 2003. – № 12. – С. 18–21.
2. Волошин, І. Відносний ризик впливу коштів з банківських рахунків [Текст] / І. Волошин // Вісник НБУ. – 2004. – № 7. – С. 6–9.
3. Гринько, Е. Л. Ресурсное обеспечение банковского ипотечного жилищного кредитования [Текст] : монография / Е. Л. Гринько. – Севастополь : Изд-во СевНТУ, 2006. – С. 180–194.
4. Євтух, О. Т. Теорія економічного нормування: сучасний погляд [Текст] / О. Т. Євтух // Вісник НБУ. – 2004. – № 3. – С. 30–33.
5. Карчева, Г. Моделювання інвестиційної діяльності банків [Текст] / Г. Карчева // Вісник НБУ. – 2004. – № 10. – С. 11–15.
6. Кудрявцев, В. А. Основы организации ипотечного кредитования [Текст] : учеб. пособ. / В. А. Кудрявцев. – М. : Высш. шк., 1998. – С. 64–67.
7. Придибайло, О. М. Іпотека як фінансовий інструмент ринку [Текст] / О. М. Придибайло // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 136–140.

Summary

The article is considered with the problems of mortgage market of Ukraine in the prism of forming of strategy of commercial bank work on this segment of credit market. The strategy of work of a bank with mortgage credits is considered from the positions of increasing of its competitiveness. The author designated directions of forming of bank strategy: 1) providing by long resources; 2) regulation of risks; 3) providing of access of potential clients to the mortgage credits.

The author especially marks out the question of deepening of segmentation of bank clients as social groups and on this basis conducting of diversification of standards of mortgage crediting.

Отримано 18.03.2009

Берегуля, О.В. Стратегія удосконалення іпотечного кредитування в банку з метою підвищення його конкурентоспроможності [Текст] / О.В. Берегуля // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. – Суми: УАБС НБУ, 2009. - Вип. 25. - С. 293-301.