



Внедрение системы строительно-накопительных договоров (системы стройсбережений) в Беларуси: основные характеристики, рекомендации и примеры*

Содержание

| | |
|---|----|
| 1. Система строительно-накопительных договоров (система стройсбережений) в странах с зарождающейся рыночной экономикой | 2 |
| При каких условиях возможно внедрение системы стройсбережений в странах с зарождающейся практикой жилищного финансирования? | 2 |
| Какое решение предлагает система стройсбережений, чтобы сократить дефицит жилья? | 3 |
| 2. Как работает система стройсбережений? | 3 |
| Стабильная структура жилищного финансирования | 5 |
| 3. Общие характеристики системы стройсбережений в странах с переходной экономикой | 5 |
| 4. Примеры действующих систем стройсбережения | 9 |
| Система стройсбережений в Германии | 10 |
| Система стройсбережений в Словакии | 11 |
| Внедрение системы стройсбережений в Индии и Китае | 13 |
| 5. Общая оценка и выводы | 13 |

Работа подготовлена для Немецкой экономической группы Ассоциацией частных строительных сберегательных касс Германии (Verband der Privaten Bausparkassen).

1. Система строительно-накопительных договоров (система стройсбережений) в странах с зарождающейся рыночной экономикой

Жилье – тема бесконечная; как в Беларуси, так и в Германии это практически неизменный предмет разговоров во время любых застолий. И это неудивительно, поскольку зачастую жилье является единственным значительным элементом благосостояния людей. В Западной Европе, например, оно занимает около 30-40% в совокупном благосостоянии домашних хозяйств. Если у человека нет своего жилья, то всегда присутствует сильное желание его приобрести (или хотя бы сделать ремонт там, где человек живет в данный момент). В этом контексте встает вопрос о том, как финансировать подобные приобретения и расходы, при чем вопрос этот тесно связан с доступностью финансирования, особенно для людей с низким и средним достатком.

При каких условиях возможно внедрение системы стройсбережений в странах с зарождающейся практикой жилищного финансирования?

- **Доступность:** Министерство жилищного строительства и городского развития США называет жилье доступным, если на него тратится менее 30% семейного дохода, либо на оплату аренды, либо на ежемесячные выплаты по ипотечному кредиту. Если домашнее хозяйство платит более 30%, то существует большая вероятность того, что урезаются расходы на другие важные нужды, в частности, на здравоохранение. Недостаточный доступ к рынку кредитов на жилье, особенно для людей с низкими и средними доходами, обычно вызван следующими причинами:
 - **Несовершенство правовой среды:** наличие эффективного законодательства и стабильных институтов (таких, например, как Центральный банк) является важнейшей предпосылкой активной работы банковского сектора. Что касается жилищного финансирования, то здесь среди трудностей можно назвать, например, неполные официальные данные о регистрации земли, поскольку это затрудняет конвертацию недвижимости в ликвидные фонды через ипотечное кредитование (поскольку отсутствуют четкие права собственности на недвижимость и отсутствует регистрация ипотеки в официальных базах данных собственников недвижимости).
 - **Неразвитый финансовый рынок, ориентированный на обслуживание мелкой клиентуры:** плохо развитый банковский сектор не имеет возможности предоставлять долгосрочный капитал для долгосрочных инвестиций. Оценка стоимости недвижимости зачастую оказывается практически невозможной. В результате, банки не решаются заниматься жилищным финансированием.
 - **Еще одним результатом несовершенного функционирования банковского сектора является отсутствие долгосрочных сбережений или низкий уровень официальных сбережений.** При этом неразвитыми оказываются и другие институциональные долгосрочные инвесторы (пенсионные фонды, страховые компании и т.д.). В таких условиях население предпочитает хранить свои сбережения, что называется, в чулке, а не доверять их банкам, которые могли бы использовать эти средства для финансирования средне- и долгосрочных жилищных инвестиций. В качестве примера можно сказать, что по экспертным оценкам «чулочные» сбережения в России составляют от 20 до 50 миллиардов долларов США (именно в иностранной валюте, поскольку доверие к российскому рублю было серьезно подорвано в результате финансового кризиса в 1998 году).
 - **Доходы:** рынок жилья в странах с переходной экономикой обычно характеризуется огромным разрывом между ценами на жилье и доходами насе-

ления. Кроме того, банки испытывают значительные трудности, учитывая легальные, но недекларируемые доходы при оценке кредитоспособности потенциальных заемщиков. Между тем, такого рода доходы составляют существенную часть достатка домашних хозяйств.

Таким образом, можно назвать три основные причины, почему так трудно обеспечить долгосрочное рыночное финансирование жилья в странах с переходной экономикой, особенно для людей с низким и средним достатком.

1. Препятствием для долгосрочных сбережений являются высокие темпы инфляции. В результате, у банков отсутствуют источники долгосрочного финансирования для реализации долговременных проектов (в частности, в сфере жилищного строительства).
2. Неоднозначное отношение банков к недвижимости как предмету залога; зачастую лишение права выкупа заложенной недвижимости оказывается практически неосуществимым.
3. Банки предпочитают корпоративных клиентов. Работа с мелкой клиентурой ограничена лишь небольшим количеством лиц (с высокими доходами) и несколькими операциями/услугами (кредитные карты, потребительские ссуды, платежи и т.д.)

Какое решение предлагает система стройсбережений, чтобы сократить дефицит жилья?

При положительном темпе экономического роста, спрос на жилье в Беларуси также растет. В этих условиях система стройсбережений может помочь в борьбе с дефицитом жилья и сделать его более доступным. Но перед тем как использовать эту систему, необходимо найти ответы на следующие вопросы:

- При каких условиях система стройсбережений может быть успешной в мобилизации долгосрочных сбережений для приобретения или строительства жилья? Какие причины могут подвигнуть отдельную семью (особенно со средним и низким достатком) заключить строительно-накопительный договор? При каких условиях строительно-накопительный договор является для них привлекательным?
- Как система стройсбережений ведет себя в изменяющихся макроэкономических и финансовых условиях на рынке? При каких условиях банки могут предлагать клиентам заключить строительно-накопительный договор?
- Какие риски несет в себе система стройсбережений для банков, которые предлагают подобные услуги, и для государства, которое их поддерживает? Какова роль системы стройсбережений в развитии финансового рынка и жилищного сектора? Какие трудности могут возникнуть перед финансовыми органами, регулирующими деятельность строительных сберегательных касс (стройсберкасс)?

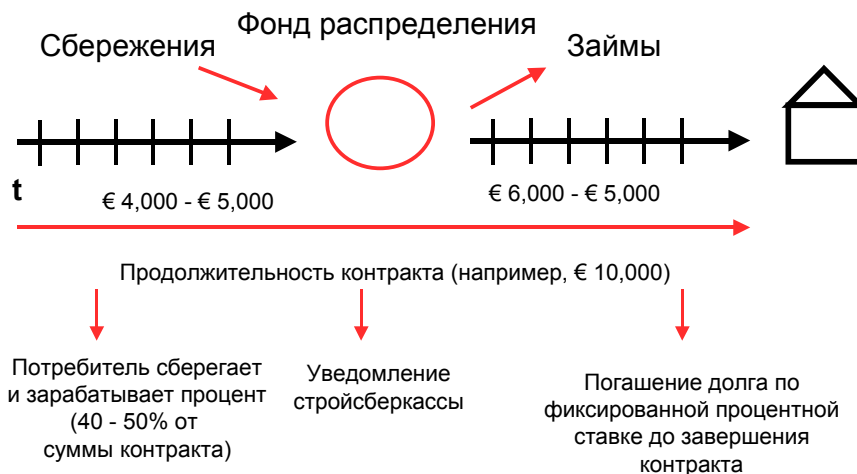
Данная работа призвана дать ответы на все эти поставленные вопросы. Кроме того, ответы будут проиллюстрированы примерами из уже существующих систем стройсбережения.

2. Как работает система стройсбережений?

Система стройсбережений представляет собой целевое накопление финансовых ресурсов для последующего получения ссуды. При заключении строительно-накопительного договора она связывает этап накопления сбережений по договору под процент ниже рыночного с обещанием выделения жилищной ссуды под процент также ниже рыночного. Изначально предназначенная для предоставления

долгосрочного финансирования жилищного строительства в период, когда существовал недостаток долгосрочного капитала, а строительство было национальным приоритетом, система стройсбережений достигла больших успехов в континентальной части Европы.

Как работает система стройсбережений?



В общем виде строительно-накопительный договор составлен таким образом, что накопление сбережений привязано к возможности получения ссуды. Поэтому можно выделить четыре основных элемента:

1. Договором устанавливаются такие условия, как определенная сумма договора (в нашем примере 10 000 евро), нормы сбережений и выплат, процент по сберегательному вкладу и ссуде и т.д.
2. Срок накопления сбережений: накоплению подлежит до 40-50% общей суммы договора (т.е. 4 000 - 5 000 евро в нашем примере) путем ежемесячных вкладов. Использование этих средств возможно только в жилищных целях.
3. Срок предоставления средств: перед тем, как получить ссуду, клиент вносит деньги обычно в течение 3-5 лет. По завершении срока накопления клиент имеет право получить ссуду. Размер ссуды обычно составляет разницу между суммой договора и суммой на сберегательном счете (в нашем случае, 6 000 евро).

Поскольку система стройсбережений является закрытой системой, банки могут выделять клиентам средства только из тех сбережений, которые были ими предварительно накоплены из соответствующих вкладов. Вследствие этого, клиенты получают ссуды в порядке очередности. Продолжительность периода ожидания ссуды зависит от наличия необходимых средств. Поэтому наиболее сложной задачей стройсберкасс является управление фондом ассигнований таким образом, чтобы балансировать между изменяющимся по объему притоком сбережений и оттоком средств, при этом обеспечивая выделение ссуд своим клиентам в течение приемлемого периода ожидания. Небольшие по продолжительности и последовательные по времени периоды ожидания являются важным фактором привлекательности системы. Таким образом, конкретные правила очередности определяют последовательность выделения ссуд клиентам.

4. Условия предоставления ссуды: ссуда выплачивается клиентом на основании установленной процентной ставки.

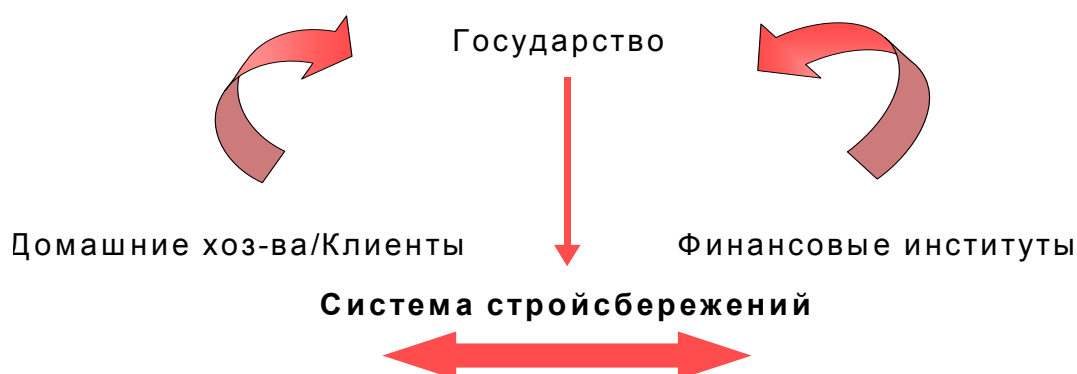
Стабильная структура жилищного финансирования

Обычной для Германии является следующая структура финансирования: это сочетание строительно-накопительной ссуды и ипотечного кредита. Данная структура рассматривается как надежное решение проблемы сбалансированности структуры жилищного финансирования. Средства из системы стройсбережений, которые составляют примерно 30% стоимости покупаемого жилья, дополняют ипотечный кредит (50% стоимости жилья) и первоначальный платеж (20%). Таким образом, система стройсбережений выполняет функцию дополнительного источника финансирования.

Вывод: С финансовой точки зрения, строительно-накопительный договор является еще одной возможностью финансирования. У клиента есть право, но не обязательство, получить у банка ссуду на установленных условиях. Поскольку сыр бесплатным не бывает, цена, которую клиент платит за то, чтобы иметь эту возможность, состоит в том, что процент по сберегательному вкладу ниже рыночного, а выделение ссуды зависит от очередности. Эта возможность может быть привлекательна для клиента по трем причинам: ссуда выдается под процент ниже рыночного, процент неизменен на протяжении всего срока договора (как по сбережениям, так и по ссуде) и клиент имеет преимущество от того, что может гарантированно получить ссудные средства в результате простой процедуры. Эта возможность может оказаться особенно ценной для тех стран, где рынок ипотечных кредитов еще не работает, т.е. не работает рынок капитала и многие домашние хозяйства не имеют опыта работы с официальным финансовым сектором.

3. Общие характеристики системы стройсбережений в странах с переходной экономикой

Общие характеристики системы стройсбережений в странах с переходной экономикой



Различные характеристики системы стройсбережений сгруппированы ниже в соответствии с разными участниками этой системы: домашние хозяйства (клиенты), финансовые институты и государство. У каждого из них есть свои ожидания и интересы (и их пересечения избежать невозможно).

Клиенты (домашние хозяйства):

- Возможность получения ссуды при заключении строительно-накопительного договора: для клиента может иметь большое значение возможность гарантированного получения ссуды при отсутствии необходимости выполнения дополни-

тельных требований (чтобы показать свою платежеспособность) на момент подписания договора. Его кредитоспособность будет доказана путем внесения регулярных вкладов, которые могут рассматриваться кредитующим банком как замена отсутствующей кредитной истории. Еще одним преимуществом является то, что банки обычно не предоставляют долгосрочные кредиты под фиксированный процент (или предоставляют, но под слишком высокий процент).

- Инфляция: одной из предпосылок накопления сбережений является стабильный или стабилизирующийся уровень инфляции. Ожидается, что в Беларуси инфляция снизится до 8-10% (согласно официальному прогнозу).
- Финансирование мероприятий по ремонту жилья: поскольку средний уровень расходов на такого рода мероприятия колеблется в районе 3 000 – 6 000 евро, получение ссуды в рамках системы сбережений является интересной альтернативой для клиента, потому что потребительские ссуды слишком дороги. Ипотечный же банк обычно предоставляет ссуды от 50 000 евро, поскольку небольшие ссуды невыгодны для него.

Финансовые институты, предлагающие услугу по заключению строительно-накопительных договоров:

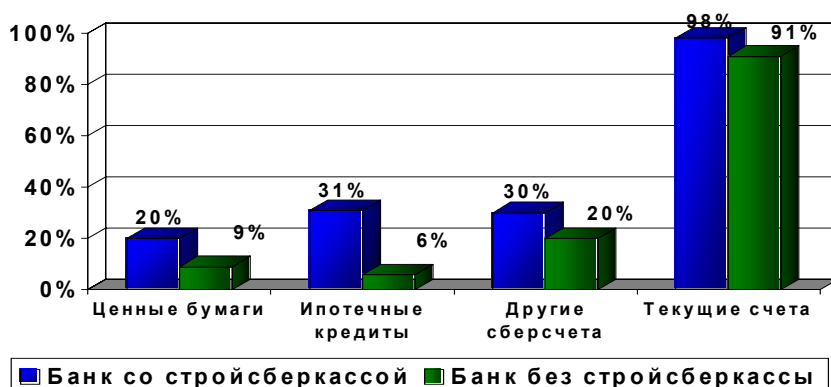
- Кредитный риск: для кредиторов наиболее привлекательным моментом в сбережениях является возможность снизить кредитный риск, поскольку в течение довольно продолжительного срока накопления сбережений (минимум 3-5 лет) клиенты демонстрируют способность к рациональному управлению своим бюджетом и регулярному внесению сберегательных платежей. Подобное поведение указывает на то, что такой клиент, скорее всего, окажется надежным заемщиком. В результате, предоставление ссуды клиенту системы сбережений представляется менее рискованным по сравнению с обычным средним заемщиком. Это предположение также подтверждается исследованиями в Германии, которые установили, что случаи продажи заложенной недвижимости происходят реже по отношению к людям, заключившим строительно-накопительные договоры, (0.15% по состоянию на 1998г.) чем по отношению к заемщикам, не имеющим таких договоров. Более того, уровень отказов выплаты долгов у немецких сберкасс составлял в одно время всего около 0.02% от их общей суммы дебиторской задолженности.
- Риск, связанный с ликвидностью, вследствие изменчивого уровня инфляции, т.е. уровня процентных ставок: этот риск является основным для системы сбережений. Он заключается в том, что у банка может не хватить средств для того, чтобы выполнить свои обязательства по предоставлению ссуд в будущем. Возможность недостачи возникает, когда средства новых вкладов и текущих выплат по ссудам недостаточны для финансирования ссудных обязательств (т.е. для предоставления ссуд клиентам, которые подошли к завершению срока накопления сбережений и ожидают ссуды).

Масштаб данного риска определяется тремя факторами: во-первых, сроки ссуд и сберегательных вкладов: чем длиннее сроки платежей на сберегательные счета и по выплате ссуды, тем меньше риск, связанный с ликвидностью; во-вторых, соотношение между сбережениями и заемными средствами: чем больше разница между объемами сбережений и ссуд, тем выше риск; и, в-третьих, характер соглашения о выдаче ссуды: риск ниже, если банк обуславливает финансирование ссудных обязательств.¹

¹ Особенно значительное влияние на приток средств в систему сбережений оказывает уровень инфляции, поскольку сберкассы предлагают услугу накопления сбережений под процент ниже рыночного. Для того, чтобы эффективно управлять данным риском, сберкассы должны поддерживать привлекательность системы

- Риск потерь от снижения процентных ставок в закрытой системе стройсбережения ограничен положениями договора. Ставки по сбережениям и по ссуде являются фиксированными на протяжении срока действия договора и не изменяются в зависимости от рыночных условий. Разница между ставками по сбережениям и по ссудам обычно составляет 200 – 300 процентных пунктов, т.е. кредитная ставка составляет 2% в год, а дебитная – 4-5% в год.² В открытой системе стройсбережений (как, например, во Франции), риск потерь от снижения ставок является более серьезной проблемой.
- Отношения с клиентом: подписание строительно-накопительного договора означает, что банк вступает в отношения с клиентом минимум на шесть лет, хотя чаще всего на 15-20. Эта долгосрочная связь позволяет банку развивать свои отношения с клиентом и предлагать ему целый ряд других услуг. Исследования показывают (см график), что в Германии клиент, заключающий строительно-накопительный договор, пользуется еще, по крайней мере, двумя-тремя дополнительными услугами соответствующего банка.

Структура использования услуг банков со стройсберкассами и услуг банков без стройсберкасс в Германии (данные за 2003 г.)



Государство:

- Мобилизация ресурсов: государство рассматривает систему стройсбережений в качестве весьма успешного инструмента мобилизации финансовых средств для развития жилищного сектора. Система стройсбережений также часто понимается как средство обеспечения доступа к кредитным ресурсам для людей с низким и средним достатком, поскольку им предоставляется возможность проявить свою финансовую дисциплинированность (путем регулярного пополнения сбережений).

и обеспечивать приток все новых вкладчиков, что важно как для накопления сбережений, так и для предоставления ссуд. Однако, имеющиеся договорные обязательства будут выполнены в любом случае, поскольку фонд ассигнований пополняется сбережениями и выплатами по погашению ссуд. Это означает, что стройсберкасса может также использовать поступления из фонда ассигнований для обратной выплаты сбережений. В результате, стройсберкасса будет постоянно адаптировать свои услуги к изменяющимся условиям рынка (инфляция/ставка процента), в которых она работает. Таким образом, стройсберкассе требуется концепция, которая позволила бы банкам изменять условия договора, чтобы выполнять обязательства в будущем. Однако, изменения условий должны применяться только в отношении «следующего поколения» клиентов, заключающих строительно-накопительные договора. В противном случае, может пострадать доверие к системе.

² Обычное условие строительно-накопительных договоров в Германии.

В этом контексте система стройсбережений может стать средством управления легальными, но недекларируемыми доходами населения. В той степени, в которой отдельный человек или семья может позволить себе ежемесячно откладывать установленную сумму, в такой же степени у них может появиться возможность уплаты сравнимых платежей по ипотечному кредиту, даже если размер подобных платежей кажется высоким по сравнению с их официальными заработками.

- Дотации: если государство имеет намерение повысить объемы привлечения сбережений населения, оно может рассмотреть возможность внедрения практики выплаты дотаций, для того чтобы стимулировать рост сбережений, особенно со стороны людей с низким и средним достатком. Обоснование такой политики состоит в том, что взаимосвязь между сбережениями и доступом к дотациям может оказаться очень эффективной для увеличения финансовых ресурсов домашних хозяйств перед тем, как они станут полноценными собственниками своего жилья. Система стройсбережений представляется одним из путей для достижения этой цели, хотя, естественно, существуют и другие возможности.

Дотации также направлены на поддержку процесса трансформации краткосрочных сбережений в долгосрочные сбережения и инвестиции. В этих обстоятельствах стремлением государства является увеличение спроса на жилье, который должен быть относительно независим от формирования рыночных процентных ставок и циклических изменений рынка.

Ключевым вопросом для государства является оптимальное размещение бюджетных дотаций и их влияние на развитие жилищного сектора. Для оценки эффективности дотаций можно использовать два критерия: относительные и абсолютные объемы и потенциальная возможность искажений.

Внедрение дотационной практики содействует росту сбережений (имеет эффект первоначального толчка, поощряющего население делать сберегательные вклады). Однако, дотации не должны использоваться для поддержания работы всей системы (т.е. речь идет об объемах дотаций), потому что в противном случае может наблюдаться эффект замены: люди будут вкладывать свои сбережения в систему, чтобы получить дотации, а не использовать свои деньги для жилищных нужд. В таких случаях можно наблюдать такое явление, как погоня за рентой, что ведет к рыночным искажениям (т.е. речь идет о потенциальной возможности искажений). Деньги, однажды потраченные на благую цель, могут оказаться потерянными. Таким образом, система должна быть самоподдерживающейся. Дотации, например, могут быть завязаны на использование средств только в жилищных целях. Если ожидается, что реальные процентные ставки могут снизиться, а вероятность макроэкономических потрясений оценивается на низком уровне, то государство может рассмотреть возможность снижения дотаций.

- Стабильность системы стройсбережений: долгосрочные обязательства требуют особой защиты, чтобы клиенты имели желание доверить свои сбережения банку, поскольку случаи потери вкладов могут иметь длительное негативное влияние на желание населения хранить свои сбережения в банках, а также на жизнеспособность соответствующих финансовых институтов. Кроме того, стабильность и привлекательность также зависят от того, как население воспринимает государственную концепцию системы стройсбережений и как соответствующие финансовые институты предоставляют ссуды. Следовательно, необходимо обеспечить надлежащее управление стройсберкассами через принятие необходимых нормативных актов.

- Интеграция системы стройсбережений в финансовый рынок: создание системы стройсбережений должно согласоваться с тенденцией интеграции финансовых рынков. Специализированные институты (в частности, стройсберкассы) могут рассматриваться как препятствие для такого рода интеграции, потому что данный подход означает более низкий уровень диверсификации и ограниченные возможности для перекрестных продаж услуг. Ликвидность должна тщательно управляться и отслеживаться. Это важно из-за того, что возможности для предотвращения макроэкономических потрясений оказываются ограниченными. Более того, они вызывают дополнительные расходы у институциональных участников, потому что банки должны быть капитализированы по отдельности, а в контролирующих органах необходимо наличие компетентных сотрудников для обеспечения стабильной работы этих банков.

С другой стороны, четкий контроль может лучше всего гарантировать, что объемы собранных стройсберкассами средств будут направлены целевым образом на жилищные нужды. Специализированные институты также гарантируют строгую взаимозависимость и прозрачность системы: практически все средства поступают от людей, делающих сберегательные вклады (взаимозависимость), и их использование возможно только в жилищных целях (прозрачность). Поскольку средства системы стройсбережений явно отделены от других операций, контролирующим организациям легче проводить мониторинг движения этих средств.

4. Примеры действующих систем стройсбережения

Системы стройсбережений подобные немецкой уже работают в Чехии, Словакии, Венгрии и Хорватии. В 2004 году первые стройсберкассы начали работать в Румынии. За пределами Европы стройсберкассы можно найти в Индии и Китае (в Китае их деятельность началась в этом году). Возможность внедрения систем стройсбережений также обсуждается в прибалтийских государствах, Болгарии, Сербии, Украине, России, Казахстане, Армении и Азербайджане.

Перед тем, как перейти к вопросу о том, как работает система стройсбережений на рынке жилищного финансирования и каковы результаты этой работы, хотелось бы вкратце остановиться на причинах появления стройсберкасс в Германии.

Поскольку нынешние условия в Беларуси сравнимы с ситуацией, которая существовала в Германии около ста лет назад, эволюция немецкого рынка жилищного финансирования может служить хорошим примером того, какой подход к решению жилищной проблемы предлагается домашним хозяйствам, кредиторам и правительству Беларуси. В Берлине, который стал столицей новой Германии в 1870 г., бедность, плохие условия труда и недостаток жилья были обычным явлением в то время. В городах люди жили на задних дворах улиц в сырых тесных квартирах (жилье на фронтальной стороне улицы занимали представители высшего класса).

Уходя своими корнями в историю Великобритании XVIII века (в этой стране в 1775 году было создано первое Строительное общество Кетли), система стройсбережений позволила найти практичный подход к решению жилищной проблемы в условиях острого дефицита жилья и ограниченного доступа к жилищному финансированию людей с низким и средним достатком. Изначально созданные как организации взаимопомощи, первые «сберегательные сообщества» стали очень популярны среди населения, поскольку они позволяли им регулярно откладывать определенные средства и по истечении определенного времени получать ссуду на установленных условиях.

Поначалу стройсберкассы предлагали ссуду на покрытие полной стоимости покупки жилья, фактически играя роль обычных ипотечных банков. Однако, вскоре оказалось, что данная модель организации этого бизнеса имеет серьезные огра-

ничения, связанные с возможностями вкладчиков и регулярностью сберегательных вложений. Эти ограничения стали наиболее очевидны, когда периоды ожидания ссуды стали более продолжительными. Хотя предложение ссуд в размере полной стоимости жилья и продолжалось вследствие ситуации в Германии после Первой мировой войны, строительсберкассы стали специализироваться на ссудах обеспеченных вторичным залогом: обычные и ипотечные банки предлагали ипотечные кредиты, покрывающие до 60% стоимости жилья. Стройсберкассы предлагали ссуды, покрывающие от 60 до 80%. Остальные 20% цены составляли первоначальный платеж. Возникло «разделение труда» между коммерческими и ипотечными банками с одной стороны (финансирование жилья, обеспеченного первичным залогом) и стройсберкассами (финансирование жилья, обеспеченного вторичным залогом) с другой, и поскольку оно оказалось довольно успешным, некоторое время спустя оно было закреплено в национальном законодательстве, регулирующем деятельность ипотечных банков и стройсберкасс, которое работает в таком же виде и по сей день.

Теперь было бы интересно рассмотреть, каким образом система стройсбережений реагирует на критерии, сформулированные в предыдущей главе данной работы:

Система стройсбережений в Германии

- Домашние хозяйства:
 - Привлекательность: доля на рынке составляет примерно 30% (2002); начиная с 1948 года, стройсберкассы выдали ссуд на общую сумму в 700 миллиардов евро, которые были инвестированы в строительство более 14 миллионов домов и квартир. У каждого третьего жителя Германии есть строительно-накопительный договор (всего около 26 миллионов договоров). С конца 90-х годов прошлого столетия наблюдается тенденция значительного роста договоров, заключаемых со стройсберкассами, что было особенно заметно в период, когда Германия испытывала экономический спад и население искало пути наиболее безопасного вложения своих средств.
- Финансовые институты:
 - Предоставление услуги: стройсберкассы считаются специализированными финансовыми институтами.
 - Отношения с клиентом: строительно-накопительные договора являются частью общей финансовой стратегии практически всех коммерческих банков Германии, что доказывает жизнеспособность системы.
 - Кредитный риск: несмотря на экономический спад в Германии, уровень отказов выплаты долгов у немецких стройсберкасс вырос с 0.02% от их общей суммы дебиторской задолженности в 2001 г. до всего 0.04% в сентябре 2003 г.
 - Риск, связанный с ликвидностью: у стройсберкасс нет строгого обязательства предоставить жилищную ссуду в какой-либо конкретный день. Средний период ожидания ссуды в настоящее время нулевой (т.е. ссуда предоставляется сразу по окончании срока накопления сбережений). Управление ликвидностью представляется более прозрачным, поскольку финансирование превышающее фонд ассигнований будет немедленно замечено в балансовой отчетности.
 - Риск потерь от снижения процентных ставок невысок, поскольку ставки по сбережениям и по ссуде являются фиксированными на протяжении всего срока действия договора.

- Государство:
 - В плане мобилизации средств система стройсбережений доказала свою эффективность. Средствами стройсбережений было профинансировано строительство более 13 миллионов домов и квартир, начиная с 1948 г.
 - Дотации: их выплата ограничена уровнем доходов (налогооблагаемый доход до 25 600 евро на одного человека и до 51 200 евро на супружескую пару). Вознаграждение составляет 8.8% от годовой суммы сбережений до максимального уровня в 512 евро (на одного человека) или 1 024 евро (на супружескую пару). Таким образом, вознаграждение составляет 45.06 и 90.11 евро, соответственно. Кроме того, чтобы получить дотации, средства должны быть в стройсберкассе на протяжении семи лет. Налоговых льгот нет. Дотации ориентированы на людей с низким и средним достатком. Выплата премий не регулируется законом о стройсберкассах, а прописана в отдельном законодательном акте, который называется закон о премиях по стройсбережениям (*Wohnungsbauprämienengesetz*). Этот закон также направлен на поддержку в виде вознаграждения других моделей сбережений в жилищных целях. Но в настоящее время стройсберкассы являются единственными финансовыми институтами, предлагающими подобные услуги.
 - Стабильность: система стройсбережений вносит свой вклад в обеспечение устойчивости финансовых структур. Массового повышения случаев лишения права выкупа по закладной не наблюдалось даже в периоды экономического спада. Многие банки требуют от своих клиентов наличия строительно-накопительного договора для получения ипотечного кредита.
 - Интеграция в финансовый рынок: большинство стройсберкасс является филиалами коммерческих банков, что подчеркивает их важность.

Система стройсбережений в Словакии

В Словакии жилищное финансирование предлагается стройсберкассами, ипотечными банками и Государственным жилищным фондом (ГЖФ). На таблице ниже представлены общие данные о предоставлении ссуд с 1996 по 2002 гг.

В настоящее время стройсберкассы являются наиболее важными институтами, предоставляющими жилищное финансирование. Три стройсберкассы, работающие в Словакии, достигли общего объема финансирования в размере 2 063.7 миллионов евро. Соотношение между выданными жилищными ссудами и полученными стройсберегательными вкладами составляет 98%. Это означает, что 98% полученных от вкладчиков сбережений (включая и дотации) распределены в виде жилищных ссуд клиентам стройсберкасс. Процент по сберегательным вкладам колеблется между 2 и 4.5% в год (рыночный уровень – 3-6% в год). Процент по жилищным ссудам составляет от 2.75 до 6% в год (процент по ипотечным кредитам – 7.5-9% в год, исключая дотирование процентных ставок). Обычно жилищная ссуда выдается на срок от 8 до 20 лет. Средства используются на ремонт жилых помещений (37%), строительство (23%) и покупку жилья (40%).

С 1999 г., когда государство внедрило практику дотирования процентных ставок, наблюдается рост объемов ипотечных кредитов, предоставляемых обычными и ипотечными банками. В настоящее время дотируемые ссуды составляют более половины всех выделенных ипотечных ссуд. До внедрения практики дотирования процентных ставок, объем ипотечного кредитования был низким (по сравнению с другой коммерческой деятельностью банков).

Объемы жилищного финансирования со стороны банков, стройсберкасс и ГЖФ, 1996–2002 гг. (млрд словацких крон)



Источник: ОЭСР, расчеты автора.

Основной целью создания Государственного жилищного фонда было стремление увеличить государственную поддержку процессу развития жилищного фонда. ГЖФ предоставляет, в основном, льготные долгосрочные ссуды и единовременные вознаграждения на жилищное строительство и ремонт жилья. С момента создания в 1996 г. ГЖФ в форме прямых субсидий было выделено гражданам страны около 288 миллионов евро.

С точки зрения трех основных участников системы стройсбережений были получены следующие результаты:

- Домашние хозяйства
 - Растущее количество строительно-накопительных договоров и объемы выделения ссуд свидетельствуют о широком признании системы населением. Около 60% клиентов системы стройсбережений заключают новый договор по завершении предыдущего. Стройсберкассы считаются стабильными финансовыми организациями.
 - Привлекательность: около 2.6 миллионов словаков имеют строительно-накопительные договора (или около половины населения страны).
 - Инфляция: благоприятные макроэкономические условия ведут к росту средств системы стройсбережений.
- Финансовые институты
 - Стройсберкассы предлагают альтернативу обычным банковским способам финансирования. Большинство клиентов люди с низким и средним достатком. Преобладает сбалансированная структура рисков. Уровень отказов выплаты долгов у словацких стройсберкасс составляет 0.56% от их общей суммы дебиторской задолженности.
 - Предоставление услуги: стройсберкассы считаются специализированными финансовыми институтами.
- Государство:
 - Эффективная мобилизация средств населения на жилищные цели.

- Дотации: правительство адаптировало выплаты дотаций к динамике развития инфляции и стройсберкасс. Дотации оказались серьезным катализатором в начале работы системы.
- Интеграция в финансовую систему: в настоящее время стройсберкассы являются единственными институтами, предоставляющими жилищные ссуды. Люди с низким и средним достатком сталкиваются с особыми трудностями при получении ипотечных кредитов через коммерческие банки.

Внедрение системы стройсбережений в Индии и Китае

В Индии существует огромный разрыв (55 млн) между существующим жилищным фондом и спросом на новое жилье. По оценкам, спрос на новые жилые помещения будет увеличиваться на 20 млн единиц в год (в дополнение к уже имеющемуся разрыву). Доступ к жилищному финансированию наиболее затруднен для групп с низкими и средними доходами. В этом контексте мелким предпринимателям (розничная торговля, ремесла, извоз и т.д.) трудно доказать наличие стабильного дохода. Используя механизм предлагаемый системой стройсбережений, они могут создать устойчивую кредитную (точнее сказать, сберегательную) историю. Полноценное внедрение системы в Индии имело место в марте 2003 г. Ожидается, что в систему будет привлекаться около 250 000 новых клиентов в год.

В Китае прогноз роста жилищного рынка составляет 10% в год (что эквивалентно примерно 1.3 млрд. евро). Цена покупаемой квартиры (около 80 кв. м.) находится на уровне 25 000 евро. Средний годовой доход на душу населения 3 800 евро. Правительство оставляет решение жилищного вопроса на усмотрение жителей. Поэтому необходимы механизмы, которые позволили бы управлять сберегательными счетами и предоставлять ссуды. В начале 2004 года система стройсбережений начала работать в провинции Тяньжин. Специалисты полагают, что количество строительно-накопительных договоров вырастет до 160 000 в течение следующих трех лет, что соответствует уровню финансирования в размере более одного миллиарда евро.

5. Общая оценка и выводы

Работа системы стройсбережений направлена на повышение объемов сбережений, при этом определяя кредитоспособность будущего заемщика и направляя кредитные средства на развитие жилищного сектора под процент ниже рыночного (с тем, чтобы дополнить финансирование по рыночным условиям). В этом контексте стройсберкассы специализируются на ипотечных кредитах, обеспеченных вторичным залогом, и на предоставлении ссуд людям с низким и средним достатком, которые часто испытывают трудности в доступе к кредитным ресурсам, главным образом, из-за отсутствия первоначального взноса.

Внедрение системы стройсбережений в странах с переходной экономикой требует тщательного анализа каждой характеристики системы, поскольку она предполагает, что ее основные участники (домашние хозяйства, финансовые институты и государство) вступают в долговременные отношения.

Домашние хозяйства (клиенты):

Заключение строительно-накопительных договоров облегчает накопление средств и открывает перспективу получения ссуды под низкий процент. Такого рода договоры также укрепляют дисциплинированность вкладчиков и предлагают следовать конкретной цели, цели, которую многие домашние хозяйства считают по-настоящему важной для них.

Кроме того, данные договоры облегчают доступ к кредитным ресурсам, что особенно важно для людей с низким и средним достатком, поскольку у них таким об-

разом появляется возможность доказать свою финансовую дисциплинированность (через регулярное пополнение своих сбережений). В итоге, повышается восприятие их кредитоспособности со стороны банков, что особенно важно для стран с неэффективно работающей правовой системой.

Система стройсбережений может также служить буфером в случае возникших трудностей: если, например, покупка жилья полностью (100%) финансируется через ипотеку, то у покупателя не остается места для маневра в случае, если цены на недвижимость начинают падать. Ситуация может оказаться еще более сложной, если нет договоренности о фиксированных процентных ставках или если период фиксированных ставок истек и в последующем клиент вынужден платить по более высоким ставкам. Высокий уровень инфляции может привести к увеличению периодов ожидания, если приток средств в стройсберкассу замедляется.

В Беларуси заемщикам также требуются средства на финансирование ремонта жилья. Такого рода расходы требуют обычно меньше средств. В этом контексте система стройсбережений представляется разумной альтернативой, поскольку через нее могут выделяться небольшого объема ссуды под невысокий процент.

Финансовые институты:

Финансовым институтам, которые рассматривают возможность внедрения системы строительных накоплений, система может помочь преодолеть острую информационную асимметрию, с которой они сталкиваются в странах с переходной или развивающейся экономикой и которая заключается в отсутствии финансовых услуг для мелкой клиентуры, несовершенном законодательстве и проблематичном определении реального уровня доходов населения. Система стройсбережений очень эффективна при определении, мониторинге и создании репутации стабильных вкладчиков как будущих заемщиков. Система также хорошо справляется с задачей снижения кредитных рисков вследствие повышения возможности и заинтересованности погашения ссуд. Кроме того, это важный инструмент развития и углубления отношений с клиентами (с возможностью предложения им и других услуг).

В то же время, система стройсбережений подвержена рискам, связанным с ликвидностью, поскольку ей требуется постоянный приток новых средств для надлежащего функционирования (т.е. способности выполнять свои обязательства по предоставлению ссуд). Привлечение новых вкладчиков может быть затруднено в условиях изменчивого уровня инфляции, т.е. уровня процентных ставок. Решающим фактором в этом отношении являются небольшие по продолжительности и последовательные по срокам периоды ожидания.

Привлекательность системы стройсбережений тесно связана с макроэкономическими и правовыми условиями. Очень важно, чтобы люди воспринимали институты, которые управляют их сбережениями, как стабильные и жизнеспособные организации и не боялись потерять свои деньги. Контроль со стороны государства также важен. В данных обстоятельствах приглашение иностранных инвесторов может рассматриваться как разумный шаг на пути построения подобной системы, поскольку у населения может быть больше доверия к иностранным субъектам хозяйствования.

Государство:

Основными причинами, почему государству выгодно поддерживать внедрение системы стройсбережений, заключаются в том, что она помогает преодолеть информационные ограничения, сдерживающие заключение финансовых договоров, и привлечь большие объемы сбережений населения. Однако, перед тем, как приступить к внедрению системы стройсбережений, правительству необходимо определить и тщательно проанализировать следующие аспекты:

Первый аспект – это общая система жилищного финансирования, которую планируется создать, и ее взаимосвязь со всей финансовой системой страны. Второй аспект – финансовые издержки и преимущества каждой возможности, существующей в рамках предлагаемой системы стройсбережений. Среди моментов, которые необходимо четко определить, можно отметить следующие: период ожидания (очередность), продолжительность периода накопления сбережений, требования резервных фондов, общая система управления договорами и контроль над деятельностью стройсберкасс.

Еще одним фактором, который необходимо принять во внимание, является интеграция системы стройсбережения в общую национальную финансовую систему. Функционирование систем стройсбережения может стабилизировать перспективы развития рыночных систем жилищного финансирования и банковского сектора в целом. Ответ на вопрос, возможно ли достижение этой цели через специализированные институты (в частности, стройсберкасс), является очевидно утвердительным, судя по опыту Германии, Словакии и Индии.³

Таким образом, основной функцией системы стройсбережений является оказание помощи вкладчикам в накоплении капитала для первоначального взноса и дополнение первого ипотечного кредита. Поскольку стройсберкасс специализируются на жилищном финансировании для людей с низким и средним достатком, они помогают государству в его стремлении расширить доступ этих социальных групп к жилищному финансированию. В итоге, система строительно-накопительных сбережений не только предлагает стабильный способ решения жилищной проблемы заемщиков с низким и средним достатком, но и открывает перспективы развития всего рынка капитала в Беларуси.

Автор: д-р Фридеман Рой
Берлин, октябрь 2004 г.

³ Один из самых последних примеров мексиканская компания "Hipotecaria Su Casita", которая является специализированным институтом в сфере жилищного финансирования. Компания была создана в 1994 г. Сегодня она управляет активами в размере USD 1 300 млн. К настоящему времени выдано 65 000 ссуд.