

КОММЕРЧЕСКАЯ ИПОТЕКА ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ

COMMERCIAL MORTGAGES FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES: PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION

N. Martinenko

Annotation

The article reveals the content of the concept of commercial mortgage that begins today in the Russian market of mortgage lending. Peculiarities of mortgage crediting on pledge of non-residential real estate in the context of small and medium entrepreneurship.

Keywords: business mortgage, commercial mortgage, mortgage on residential premises, the borrower, the pledgor, mortgage lending, credit risk, financial leasing.

Мартыненко Надежда Николаевна
К.э.н., доцент, каф.
"Банки и банковский менеджмент",
Финансовый Университет
при Правительстве РФ

Аннотация

В статье раскрывается содержание понятия коммерческая ипотека, которое зарождается сегодня на российском рынке ипотечного кредитования. Показаны особенности ипотечного кредитования под залог нежилой недвижимости в контексте малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова:

Бизнес-ипотека, коммерческая ипотека, ипотека на нежилые помещения, заемщик, залогодатель, ипотечное кредитование, кредитные риски, финансовый лизинг.

О общеизвестным фактом современной действительности является то, что основную долю в структуре активов российской банковской системы занимают ссуды. Объем выданных кредитов российскими банками к 2014 году достиг суммы 39 трлн. рублей. При этом к 2014г более 70% банков, входящих в банковскую систему, увеличили свои кредитные портфели и, как следует из **таблицы 1**, основные из них строили свою кредитную политику с учетом активного развития ссудных портфелей нефинансового сектора экономики страны.

С увеличением объемов кредитного портфеля в российской банковской системе растет и объем просроченной задолженности. В некоторых сегментах рынка ситуацию можно назвать критической. Основным генератором роста задолженности являются ссуды физических лиц. В марте текущего года уровень просроченной задолженности граждан достиг рекордного значения за последние 4 года и составил 7,25%. В марте 2012 года показатель был равен 6,43%, в марте 2013-го – 6,28%(1). Самую высокую просрочку показывают потребительские кредиты – 15,2%, на втором месте – POS-кредиты (14,9%), на третьем – залоговые (14,4%).

Банк России 2013год активно боролся с увлечением банков потребительским кредитованием и достиг определенных успехов. Если в 2012 году рост превысил 40%,

то в 2013 году он не дотянул и до 30%. А на 2014 год прогнозируется увеличение портфеля потребкредитов только на 10–15%(2). Сложившаяся ситуация замедляет экономическую активность населения (как физических лиц, так и организаций), а наносит убытки банкам. Чтобы покрыть свои расходы по невозвращенным кредитам, банки вынуждены повышать ставку по кредитам, а многие из них переходят к комплексному обслуживанию (включающему и кредитование) малого и среднего бизнеса (МСБ), обеспечивая этим предприятиям темп прироста в 30% против 17% по рынку в целом(3).

Вместе с тем, сложившаяся в банках страны система кредитования в целом пока не способна удовлетворить потребности в средствах малого и среднего бизнеса (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей), более того темпы роста портфеля кредитов данному сектору экономики за последние 3 года замедлились на три процентных пункта, а просроченная задолженность на середину 2014г составила около 7,5% (рассчитано по данным Бюллетень банковской статистики 2014 №7 с.143). На динамику кредитования малого бизнеса негативно повлияло отчасти замедление экономики и уход в тень многих предприятий из-за роста социальных взносов. Попытки кредитования банками теневого предпринимательства и организаций, которые находят свое отражение в отчетности как ссуды физическим лицам. Кроме того портфель ссуд малого и среднего бизнеса стал более

Таблица 1.

Рейтинг банков по объему кредитного портфеля.

| Место | Название банка | Объем кредитного портфеля на 01.10.13, млрд. руб | Объем кредитного портфеля нефинансовых организаций на 01.10.13, млрд. руб. | Объем кредитного портфеля физических лиц на 01.10.13, млрд. руб |
|-------|-----------------------|--|--|---|
| 1 | ОАО "Сбербанк России" | 11 665.16 | 7 226.63 | 3 054.46 |
| 2 | ОАО Банк ВТБ | 3 829.54 | 2 139.45 | 0.23 |
| 3 | ГПБ (ОАО) | 2 406.04 | 1 901.31 | 237.99 |
| 4 | ВТБ 24 (ЗАО) | 1 607.87 | 185.35 | 934.92 |
| 5 | ОАО "Россельхозбанк" | 1 468.36 | 989.94 | 239.08 |
| 6 | ОАО "Банк Москвы" | 1 198.17 | 675.74 | 126.97 |
| 7 | ОАО "АЛЬФА-БАНК" | 1 137.24 | 798.03 | 204.84 |
| 8 | ЗАО ЮниКредит Банк | 675.69 | 401.94 | 131.33 |
| 9 | "НОМОС-БАНК" (ОАО) | 567.58 | 394.9 | 27.17 |
| 10 | ОАО АКБ "РОСБАНК" | 543.22 | 208.08 | 239.03 |

Источник: ЦБ РФ

краткосрочным в связи с развитием так называемого поточного микрокредитования. Так, в течение всего 2013г. происходило вытеснение долгосрочного кредитования инвестиционных проектов краткосрочными кредитами, что привело к росту доли ссуд сроком менее одного года с 56% до 62%.^[3]

В этих условиях Центральный Банк ужесточает требования по резервам на необеспеченные кредиты, а многие банки переориентировались на быстрорастущий сегмент – ипотечные кредиты, по которым за последние пять лет ставки заметно снились, а объемы выросли почти в 20 раз^[8]. В результате на сегодняшний день развитие коммерческой ипотеки оказалось в среде ведущих элементов рынка банковского кредитования России и одновременно одним из наиболее перспективных рычагов экономического развития малого и среднего предпринимательства.

Для оптимизации бизнес процессов, стандартизации и наращивания объемов кредитного портфеля банки вынуждены разрабатывать и сопровождать, с учетом изменяющейся конкурентной среды, стандартные кредитные продукты по кредитованию субъектов малого и среднего предпринимательства. Им необходимо активно сотрудничать с учреждениями, созданными органами государственной власти или местного самоуправления для поддержки субъектов малого и среднего предприниматель-

ства, осуществляющими свою деятельность в регионах присутствия банка, в рамках заключенных соглашений, с целью оказания дополнительной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства.

Однако рассматривая ипотечное кредитование в контексте малого и среднего бизнеса следует иметь ввиду, что оно является частью ипотечной системы, означающей, что, кредит выдается банком под залог недвижимости. Поэтому коммерческая ипотека, представляющая собой форму среднесрочного либо долгосрочного кредитования, в своем механизме предполагает заимствование организациями денежных средств в кредитном учреждении чаще всего с целью приобретения нежилого недвижимого имущества. Объектами коммерческой недвижимости, как правило, становятся такие нежилые фонды как офисы, торговые площади, производственные помещения, склады, административные здания, постройки, сооружения и помещения. Это не исключает и приобретение, под статусом коммерческой недвижимости жилых помещений, используемых для коммерческих целей, а так же земли, используемой в сельскохозяйственных или производственных целях.

На первоначальных этапах становления и интенсивного развития предприятия малого и среднего бизнеса ограничены в средствах, в связи, с чем не имеют возможности приобрести необходимую недвижимость, в си-

лу чего появляется необходимость в аренде помещений. При существующих высоких ценах на арендуемые помещения предприятия малого и среднего бизнеса вынуждены отдавать за аренду подавляющую часть выручки. В этой связи, для представителей малого и среднего предпринимательства коммерческая ипотека выступает наиболее перспективным видом кредитования, открывающим новые возможности для развития бизнеса. Коммерческая ипотека позволяет МСБ разрешить противоречие между недостающими финансовыми ресурсами и постоянным спросом и ростом цен на нежилую недвижимость сохраняя оборотные средства и повышая тем самым показатели их стабильности. Отметим, что при грамотной эксплуатации недвижимости ее доходность может превышать выплаты по ипотеке.

С точки зрения банковского сектора, возможность кредитования под залог нежилой недвижимости также обладает рядом преимуществ, в виде минимизации рисков невыполнения заемщиком обязательств по кредитному договору, а именно сопровождается отсутствием проблем, связанных с выселением и последующим размещением жильцов. Преимущества коммерческой ипотеки достаточно четко просматриваются при ее сравнении с финансовым лизингом, который многие эксперты считают альтернативной бизнес ипотеки. При этом лизинговая компания, предоставляющая заемные средства для приобретения предмета ипотеки, на протяжении всего срока погашения кредита является собственником недвижимости. После погашения займа, по условиям договора, имущество переходит во владение плательщику кредита. Недостаток подобной схемы в том, что при банкротстве требования кредиторов лизингодателя распространяются на его имущество, в состав которого будет входить и объект ипотеки. Поэтому во многих банках сегодня для диверсификации и увеличения кредитного портфеля одной из первоочередных задач является кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, типичной становится такая политика как, в ОАО Ханты-Мансийский Банк, где увеличение средств МСБ в 2014 году в структуре ресурсной базы должно возрасти с 47% до 60% (по данным отчетности ОАО Ханты-Мансийский Банк). Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства в этом банке осуществляется в рамках разработанных и утвержденных стандартных кредитных продуктов "Овердрафт", "Кредит – На развитие бизнеса", линейки продуктов на участие в аукционах на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг и др. Банк продолжает активное продвижение экспресс-кредитов среди "своих" клиентов, поддерживающих стабильные кредитовые обороты по расчетным счетам, открытым в банке и предлагает клиентам банков-конкурентов экспресс-кредиты на упрощенных условиях.

По мере необходимости, по итогам накопленного опыта и результатов маркетинговых исследований, банки страны могут разрабатывать новые программы кредито-

вания для субъектов малого бизнеса. В число этих программ может входить увеличение кредитного портфеля банка в части субъектов малого и среднего предпринимательства за счет диверсификации предлагаемых кредитных продуктов, в том числе в рамках соглашений по оказанию финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства по системе ипотечного кредитования под залог нежилой недвижимости.

Так постепенно банками страны преодолевается недостаточная развитость ипотечного кредитования под залог нежилой недвижимости, которая объясняется совокупностью таких основных факторов как нестабильность финансового состояния предприятий МСБ, слабая информированность потенциальных заемщиков и не выгодные условия кредитования.

Сравнение условий ипотечного кредитования в странах Европейского союза и в России показывает, что в странах еврозоны коммерческая ипотека получила гораздо более широкое развитие, за счет низких процентных ставок и длительного срока погашения кредита, что во многом расширяет возможности малого и среднего предпринимательства. Средняя процентная ставка по ипотечному кредиту, под залог нежилого помещения, в Европе варьирует от 4,5% до 8% годовых сроком на 10 и более лет.[6, с. 11]

Говоря о российской практике применения ипотечного кредитования, отметим, что процентные ставки по аналогичному кредиту варьируют от 10% до 20% годовых(9), в зависимости от стоимости приобретаемого имущества, а также сроков погашения и суммы первоначального взноса. Таким образом, покупка недвижимости для предприятий в России обходится в 3 – 4 раза дороже, аналогичной недвижимости в европейских странах. Кроме того, на сегодняшний день, ипотечное кредитование под залог коммерческой недвижимости предоставляют в российской практике всего около тридцати банков(Номос-банк, Сбербанк России, Росбанк, ВТБ 24, СОЮЗ АКБ, АбсолютБанк, ПромТрансБанк, Русский Ипотечный Банк, Московский Залоговый банк АКБ и др.).

Одним из наиболее важных факторов тормозящих развитие коммерческой ипотеки в России, является несовершенство законодательной базы. Анализируя данный фактор следует иметь ввиду, что ипотека под залог коммерческой недвижимости сходна с процедурой выдачи ипотеки жилой недвижимости, где также происходит обязательная процедура оценки покупаемого объекта и потенциального клиента, а основным требованием для получения ипотеки является внесение первоначального взноса. Отличительный признак состоит в том, что в бизнес-ипотеке компаниям и другим юридическим лицам не предоставляется возможность оформить закладную на недвижимость до тех пор, пока не завершится заключенные сделки купли-продажи. Другими словами это озна-

чает, что изначально необходимо приобрести недвижимый объект, а затем оформить залог и получить заемные денежные средства, что резко увеличивает риски потерь.

Согласно Федеральному законодательству Российской Федерации регистрация права собственности на объекты коммерческой недвижимости, которая была бы одновременно обременена ипотекой (займом) не предусмотрена. Сделка ипотеки коммерческой недвижимости заключается в соответствии с нормами Гражданского Кодекса РФ, касающихся части заключения договоров, а также согласно статье 9 пункта 1 Федерального закона "Об ипотеке". Однако, в ГК РФ отражены здания, строения, сооружения, предприятия как имущественный комплекс, квартира, но в их системе не отражены нежилые помещения. Хотя этот термин и содержится, в частности, в Федеральном законе "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" от 21 июля 1997 г. N 122-ФЗ, понятие нежилых помещений в законодательстве отсутствует. Данный факт во многом затрудняет процесс получения коммерческой ипотеки, поскольку нежилые помещения могут стать предметом ипотеки, только в том случае, если они являются самостоятельными объектами недвижимости. Это позволит признавать сделки недействительными, вследствие подачи иска третьими лицами, возможность споров между покупателем и иными собственниками помещений в здании в отношении общего имущества – признания права долевой собственности на него, установления сервитутов и т.д. Следовательно, законодательное урегулирование правового статуса нежилых помещений является важным элементом развития бизнес-ипотеки.

Действующее законодательство в отношении ипотеки коммерческой недвижимости несовершенно, что и определяет возможные схемы кредитования. Закон "Об ипотеке" предусматривает различные механизмы оформления и регистрации залога для коммерческой недвижимости и жилых помещений. В их число входит договор купли-продажи при котором продавец получает половину собственных денежных средств от покупателя, а также банковскую гарантию. Затем осуществляется регистрация права собственности на новоиспеченного владельца недвижимости, а далее банковское учреждение регистрирует кредитный договор о залоге, выдает кредит и покупатель окончательно рассчитывается с продавцом. Вариантом оформления и регистрации залога для коммерческой недвижимости и жилых помещений может быть предварительный договор купли-продажи, когда покупатель выплачивает собственнику некоторую сумму собственных денег, а банк от собственника в свою очередь требует оплатить недостающие денежные средства после регистрации залога. Затем осуществляется процедура оформления нужного пакета документов (передача собственности новому владельцу-покупателю), включающая регистрацию залога в сторону банка. После всех этих процедурных нюансов у продавца имеется в наличии вся

сумма денег по договору купли-продажи, а последующая регистрация происходит, как положено. Третьим вариантом оформления и регистрации залога для коммерческой недвижимости и жилых помещений является выкуп юридическим лицом объекта недвижимости. В результате этого заемщик выкупает акции юридического лица и осуществляет выплату кредита.

Безусловно, чтобы стать независимым от арендодателя и начать инвестировать в свой, а не чужой бизнес есть возможности, обращения через интернет, к бизнес-ипотеке. Оптимальный вариант финансирования такого проекта помогут выбрать в достаточно развитой системе кредитных брокеров банковских продуктов, однако это не всегда оптимальный и уж тем более единственный путь решения проблемы.

Проанализировав возможные схемы осуществления механизма коммерческой ипотеки можно отметить следующее: в действующей законодательной базе Российской Федерации не достаточно учтено значение коммерческой ипотеки и отсутствуют четкие правила регулирования вопросов, касающихся оформления и регистрации залога для коммерческой недвижимости и жилых помещений.

Характерной особенностью российской действительности является множественность предъявляемых банками требований к собираемым документам. МСБ как заемщик для получения коммерческой ипотеки нужны документы подтверждающие:

- ◆ ведение хозяйственной деятельности не менее 6 месяцев;
- ◆ наличие доходов предприятия;
- ◆ заверенные копии учредительных и других документов;
- ◆ справки из банков по расчетным счетам об оборотах;
- ◆ данные по картотеке №2;
- ◆ сведения по отсутствию ссудной задолженности, из налогового органа;
- ◆ бухгалтерская отчетность (форма 1-2);
- ◆ наличие дебиторской/кредиторской задолженности;
- ◆ расшифровки статей баланса, превышающих 3% валюты баланса и др.

Однако представленный перечень часто теряет смысл уже в силу того, что в российской действительности затруднителен сам этап предоставления отчетности для предприятий малого и среднего бизнеса. Объясняется последнее тем, что на первоначальном этапе получения ипотечного кредита, формируются высокие налоговые ставки, которые провоцируют уклонение от уплаты налогов путем сокрытия действительных оборотов предпри-

ятия, вследствие чего финансовые показатели занижаются, одобрение заявки банковскими учреждениями затрудняется и ведет к большому количеству отказов.

Далее, при положительном ответе кредитного комитета, предприятию необходимо внести первоначальный взнос, величина которого составляет порядка 20%, опираясь на российские цены на недвижимость, следует сделать вывод, что столь крупные капиталовложения могут осуществить только крупные предприятия [5 с. 264].

Зачастую, по отношению к малым и средним предприятиям, банковские учреждения корректируют условия предоставления кредитного продукта на покупку коммерческой недвижимости с учетом финансовых показателей предприятия для покрытия все возможных рисков, иными словами получение коммерческой ипотеки характеризуется практически индивидуальным подходом к каждому предприятию. Исходя из этого условия предоставления – размер первоначального взноса, процентная ставка и срок предоставления кредита, в основном, увеличиваются.

При высоком проценте для малых и средних предприятий, максимальный срок предоставления кредита составляет не более 10 лет, а первоначальный взнос составляет 20–30%, что во многом останавливает предпринимателей перед приобретением недвижимости.[7]

Помимо проблем связанных с завуалированностью доходов предприятий и "неподъемными" кредитными условиями, еще одним фактором, тормозящим развитие коммерческой ипотеки в стране, является не достаточная

информированность предприятий малого и среднего бизнеса. Так, практически 47% предпринимателей, относящихся к малому и среднему бизнесу, никогда не рассматривали возможность приобретения используемых помещений в собственность за счет ипотечного кредитования, но знают о существовании такого рода кредитного продукта, 29% респондентов оформляли заявку, но не получили одобрения, 24% респондентов не предполагают о существовании возможности ипотечного кредитования нежилой недвижимости [4].

Таким образом, в России, на данный момент, коммерческая ипотека для МСБ является новым, еще недостаточно апробированным кредитным продуктом с отсутствием четкой законодательной базы, регулирующей механизм коммерческой ипотеки и определенных лимитов рисков, кредитных схем, достоверной информации о доходах при наличии высоких транзакционных издержек на оценку объекта кредитования, страхование и комиссии.

Рассматривая ипотечное кредитование под залог коммерческой недвижимости в целом, а также и для малого и среднего предпринимательства в частности, следует отметить, что спрос на коммерческую ипотеку растет и поэтому в скором времени приобретение нежилых помещений благодаря банковской коммерческой ипотеке может стать востребованной реальностью. Продуманная система кредитования позволит укрепить условия для развития малого и среднего предпринимательства, а оно, в свою очередь, поспособствует дальнейшему развитию финансовых инструментов широкого профиля, в которых так нуждаются предприятия малого и среднего бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Россияне не рассчитали силы" // Онлайн Журнал "Эксперт [Электронный ресурс] – Электронный журнал. – 2014. – 10 апреля.
2. <http://www.cfa.su/article1051.html>
3. www.raexpert.ru
4. www.gsk.ru
5. Лаврушин О.И, Афанасьева О.Н, Корниенко "Банковское дело: современная система кредитования"/Лаврушин О.И, Афанасьева О.Н – КноРус, 2007. с 264.
6. www.zaimy.info/ipoteka/kommercheskaja-ipoteka.html
7. Рудакова О.С., Варганов С.Н. Новые модели деятельности российских коммерческих банков в интересах социально-экономического развития страны. //Предпринимательство, №5, 2013.– С.39–46.
8. Мартыненко Н.Н. Мегарегулирование в истоках разрешения противоречий ликвидности банковского рынка России. М.: Международная Академия экономики, финансов и права (IAEFL), 2013
9. Маркова О.М. Использование риск-ориентированного подхода в деятельности коммерческих банков для повышения их финансовой устойчивости. В сборнике трудов молодых ученых. М., Научные технологии. Выпуск 2. 2014
10. <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=4-1>
11. <http://uslugi.yandex.ru/banki/ipoteka/index.xml?all-purposes=1®ion=213&advanced=1>