Содержание

[Введение 2](#_Toc385878792)

[Глава 1. Кредитование: общее понятие и механизмы 4](#_Toc385878793)

[1.1. Кредитование как система и её элементы 4](#_Toc385878794)

[1.2. Тенденции развития кредитования в России 6](#_Toc385878795)

[1.3. Сравнительный анализ банковских систем России и развитых стран 10](#_Toc385878796)

[Глава 2. Становление потр-ого кредитования в России и за убежом 11](#_Toc385878797)

[2.1. Формирование и развитие потребительского кредитования в России 11](#_Toc385878798)

[2.2. Анализ потребительского кредитования в зарубежных странах 16](#_Toc385878799)

Глава [3. Особенности применения пластиковых кредитных карт в Российской и зарубежной практике. 23](#_Toc385878800)

[3.1. Зарубежная практика внедрения пластиковых карт в оборот 23](#_Toc385878801)

[3.2. Российская практика развития электронных банковских услуг на основе применения пластиковых карт 28](#_Toc385878802)

[3.2.1. Сотрудничество с международными расчетными системами 29](#_Toc385878803)

[3.2.2. Собственные карточки российских банков 31](#_Toc385878804)

[Глава 4. Особенности современного ипотечного кредитования за рубежом 32](#_Toc385878805)

[4.1. Европейская система ипотечного кредитования 32](#_Toc385878806)

[4.2. Американская система ипотечного кредитования 37](#_Toc385878807)

[4.3. Ипотечное кредитование в России 41](#_Toc385878808)

Заключение…………………………………………………………………...……..44

[Список литературы 46](#_Toc385878809)

## Введение

Актуальность данной темы заключается в том, что кредит играет существенную роль в экономическом развитии страны. Потребность в кредите вызвана неравномерностью кругооборота индивидуальных капиталов. Он выступает в качестве формы разрешения противоречия между накоплением временно свободных денежных средств у одних экономических субъектов и потребностью в них - у других.

Банк как посредник аккумулирует временно свободные средства, формируя ссудный капитал, и предоставляет его во временное распоряжение тем лицам, которые испытывают потребность в привлечении дополнительных финансовых ресурсов на определенных условиях.

В основе условий кредитования лежат следующие принципы: срочность; возвратность; платность; обеспеченность кредита; целевое использование.

Цель и задачи курсовой работы. Целью является оценка условий и выявление особенностей кредитования в зарубежных странах и в Российской Федерации, а также возможностей учета зарубежного опыта в российской практике.

Для достижения поставленной цели в курсовой ставятся и решаются следующие задачи:

• проанализировать специфику разных форм кредитования;

• провести сравнительный анализ современных источников формирования финансовых ресурсов банков в зарубежных странах и в российской экономике и выявить ограничения, снижающие реальные возможности доступа предприятий малого и среднего бизнеса к финансовым ресурсам, привлекаемым на возмездной основе;

• исследовать сложившуюся практику кредитования в зарубежных странах и в Российской Федерации;

• определить роль зарубежных специализированных учреждений (гарантийных учреждений и кредитных кооперативов) в преодолении трудностей, связанных с кредитованием малых и средних предприятий; •

выработать рекомендации по использованию опыта зарубежных стран, накопленного в процессе совершенствования механизма кредитования малых и средних предприятий, в целях придания импульса развитию данного сектора в российской экономике.

Предметом курсовой является опыт зарубежных стран в сфере кредитования.

## Глава 1. Кредитование: общее понятие и механизмы

## 1.1. Кредитование как система и её элементы

Термин «система кредитования» часто используется в учебной литературе, в научных изданиях, в нормативных актах Центрального банка Российской Федерации. Однако при всей частоте употребления этот термин практически не раскрыт, его содержание не исследовано в полной мере. Ни в отечественной, ни в зарубежной литературе ему не уделено должного внимания. Научные работы, посвященные проблемам кредитования как системе, крайне малочисленны и зачастую содержат лишь упоминание о системе кредитования, но не раскрывают ее сути.

Между тем неудачи в банковской сфере и неразвитость кредитования в нашей стране непосредственно связаны с отсутствием пони¬мания и реализации процесса кредитования как системы. Определение данного понятия могло бы способствовать, с одной стороны, повышению роли кредита в стимулировании реального сектора экономики, с другой стороны, совершенствованию системы управления кредитным процессом с целью минимизации кредитных рисков.

Система кредитования только тогда получает право на существование, когда в ней представлен такой состав, такая совокупность элемен-тов, которые являются достаточными для реализации ее сущности. Отсутствие одного из ее элементов, превалирование в ней значения одного элемента в ущерб реализации другого, отсутствие связи между ними на практике может привести к нарушению целостного образования.

Выделяют три звена кредитной системы: Центральный банк Рос-сийской Федерации, коммерческие банки, специализированные кредитно-финансовые институты (пенсионные фонды, страховые компании, взаимные фонды, инвестиционные банки, ипотечные банки, ссудосберегательные ассоциации) .[[1]](#footnote-1)

Кредитная система — это система, обеспечивающая функционирование кредита в обществе, реализация его сущности и функций.

Кредитные отношения являются базисом, на котором строятся все элементы кредитной системы, и связаны с оборотом временно свободных денежных ценностей, переданных кредитором должнику на условиях добровольности, срочности и возвратности. Именно в них проявляется функциональный аспект данной системы.

Объектом кредитных отношений является ссуженная стоимость, которая представляет собой движение средств на началах возвратности. Передача, получение и использование ссуженной стоимости происходят на условиях, присущих только кредитному процессу: платности, срочности, а также обеспеченности и целенаправленности.

Одним из субъектов кредитных отношений является кредитор — сторона кредитных отношений, предоставляющая ссуду. Кредиторами могут быть юридические и физические лица, выдающие ссуду, т.е. реально предоставляющие нечто во временное пользование. Для того чтобы выдать ссуду, кредитору необходимо располагать определенными средствами. Их источниками могут стать как собственные накопления, так и ресурсы, позаимствованные у других субъектов воспроизводственного процесса. В современном хозяйстве банк-кредитор может предоставить ссуду не только за счет своих собственных ресурсов, но и за счет привлеченных средств, хранящихся на его счетах, а также мобилизованных посредством размещения акций и облигаций.

Субъектом кредитных отношений является и заемщик — сторона кредитных отношений, получающая кредит и обязанная возвратить полученную ссуду. С образованием банков происходит не только концентрация кредиторов, но и значительное расширение состава заемщиков. В современных условиях помимо банков заемщиками выступают предприятия, население и государство. Банки при этом становятся коллективными заемщиками, поскольку занимают не для себя, а для других.

Таким образом, кредитная система — это система обеспечения интересов кредитора и заемщика, система функционирования ссужаемой стоимости.[[2]](#footnote-2)

## 1.2. Тенденции развития кредитования в России

Рассмотренные элементы системы кредитования устойчивы в рамках ее сущности. Согласно современной теории устойчивость — это не нечто застывшее, неизменное, а напротив, качество системы, характеризующее ее развитие. Поэтому элементы системы кредитования — это не навсегда что-то заданное по содержанию, они отражают имеющееся целое, находящееся в стадии развития.

Тенденции развития обычно рассматриваются применительно к определенному историческому этапу, так как тенденция — это развитие на определенном отрезке времени. Тенденция, проявляемая как нечто постоянное в развитии, характеризует существенную связь между процессами, становится закономерностью. Поэтому важно понимать, что является тенденцией данного этапа, что неприемлемо для определенного времени и что может существенно видоизменяться при определенных экономических и политических условиях.

Тенденции развития кредитования мы рассматриваем:

1. по отношению к переходной экономике;
2. как целостный процесс, в котором каждый элемент кредитования развивается в специфических направлениях;
3. как процесс, зависящий от макро- и микроэкономических пред­посылок.

В отличие от системы кредитования распределительного хозяйства действующая система отражает процесс трансформации экономики — ее переход к рыночным отношениям. Как во всякой системе, находящейся между прошлым и настоящим, новое содержание про­должает сосуществовать с прежним.

В связи с переходом к рыночным отношениям произошла ком­мерциализация отношений между хозяйствующими субъектами. Целевая ориентация в цепочке «банк-кредитор — предприятие-заемщик» сместилась в сторону прибыли. При этом наблюдались общее падение объема производства и уменьшение объема инвестиций, высокие темпы инфляции, разрушение прежних хозяйственных связей. Под влиянием макро- и микроэкономических факторов увеличивалось число убыточных предприятий.

К сожалению, на первых порах это не помешало российским ком­мерческим банкам упростить порядок выдачи кредита. Доверительные отношения между банком и заемщиком в начале 90-х годов стали пре­обладающими. Кредитная документация, предоставляемая в банк, ана­лизировалась слабо, довольно распространенными были так называемые дружеские кредиты. Бесспорно, все это отразилось на динамике и структуре кредитных вложений банков, которая отражена в табл. 1.

Таблица 1- Динамика валового внутреннего продукта, кредитных вложений банков в нефинансовый сектор экономики(без межбанковских кредитов) в период 1980—1990 гг.[[3]](#footnote-3)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Год | Кредиты | Валовой внутренний продукт |
| 1980 | -0,34 | 0,56 |
| 1985 | -0,52 | 0,70 |
| 1986 | -0,45 | 0,72 |
| 1988 | -0,40 | 0,79 |
| 1990 | -0,18 | 0,64 |

Как показывает табл. 1.1, за период с 1980-го по 1990 г. с некоторыми интервалами происходило снижение размера кредита. Это особенно стало заметно в период с 1985-го по 1990 г., когда кредитные вложения в нефинансовый сектор экономики снизились с 0,52 до 18 трлн руб., или почти в 3 раза. Согласно расчетам, в те годы кредиты в днях к ВВП снизились в 2 раза. В последующем можно было наблюдать аналогичную картину. Кредиты в днях к ВВП с 1991-го но 1994 г. снизились более чем в 2,5 раза.

В последующие годы положение стало выравниваться: наблюдалось некоторое повышение доли кредита как источника формирования оборотных средств предприятий до уровня 23%[[4]](#footnote-4) в 2001 г., правда, это в 2 раза меньше, чем в начале — середине 80-х годов; общая картина снижения роли кредита продолжала сохраняться.

К ноябрю 2000 г. процентные ставки по ряду российских коммерческих банков колебались в зависимости от срока от 17 до 80% — по кредитам в рублях и от 10 до 80% — по кредитам в валюте. Более низкой была плата за кредит, взыскиваемая Международным промышленным банком, где кредиты в рублях от 1 месяца до 1 года и выше стоили от 17 до 27% годовых, а кредиты в валюте на эти же сроки — от 10 до 19% годовых, что наиболее приемлемо для российских клиентов.

Неоднократное снижение в 2004—2005 гг. Банком России ставки рефинансирования (с 16 до 12%), а также сокращение обязательных резервов, депонируемых кредитными организациями в Банке России, способствовали удешевлению привлекаемых банками ресурсов, что, в свою очередь, позволило банкам снизить стоимость предоставляемых кредитов. Так, на 1.01.2006 г. процентная ставка по кредитам, предоставленным в рублях, составила 10,4%, в долларах США — 9,1%, в евро — 7,1 %. Таким образом, можно сделать вывод, что некоторое улучшение финансового положения производственного сектора наряду со снижением платы за кредит способствовали развитию кредитных операций банков. В то же время наличие все еще широкого слоя убыточных организаций наряду с сохраняющимся уровнем рисков продолжает пока быть препятствием на пути развития кредитных вложений коммерческих банков в реальный сектор экономики.

В целом динамику структуры кредитных вложений российских коммерческих банков можно представить следующим образом (табл. 2).

Таблица 2. - Укрупненная структура кредитных вложений коммерческих банков по субъектам экономики

|  |  |
| --- | --- |
| Год | Кредиты, предоставленные |
|  | организациям | населению | банкам |
| 1992 | 92,7 | X | 7,3 |
| 1993 | 76,1 | X | 6,8 |
| 1994 | 69,0 | X | 9,8 |
| 1995 | 74,9 | X | 25,1 |
| 1996 | 73,2 | X | 26,8 |
| 1997 | 78,6 | 6,6 | 14,8 |
| 1998 | 67,7 | 4,6 | 13,4 |
| 1999 | 71,0 | 4,4 | 14,3 |
| 2000 | 83,7 | 4,8 | 11,5 |
| 2001 | 78,4 | 6,7 | 11,1 |
| 2002 | 79,5 | 7,0 | 10,5 |

В целом развитие кредитования в России проходит довольно про­тиворечиво. Между масштабами кредитных операций и материальным производством прослеживается весьма важная закономерность: объемы развития кредитов определяются масштабами развития экономики. Вместе со спадом производства и обращения товаров на протяжении последних 20 лет сокращались и кредитные вложения. Некоторое оживление экономики, рост валового внутреннего продукта и промышленного производства приводили к постепенному росту кредитных вложений. Кризис и оживление экономики соответственно сопровождались падением и некоторым увеличением кредитных вложений.[[5]](#footnote-5)

## 1.3. Сравнительный анализ банковских систем России и развитых стран

Совпадения тенденций развития России и развитых стран по следующим направлениям:

1. Изменение институционального характера банковской системы. Процесс сокращения общего числа банков с одновременным ростом их филиальной сети за последние 6 лет, как в России, так и в развитых странах имеют общую направленность, однако причины этого различны. Доля банковских систем развитых стран они связаны с процессами слияния и поглощения, в то время как в России данному процессу способствовало ужесточение законодательства и вследствие этого череда банкротств.

2. Изменение мощности банковской системы. Увеличение соотношения активов банковского сектора с ВВП, как в России, так и в развитых странах свидетельствует о возрастающей роли банковских учреждений в экономике страны, что является подтверждением правильности проводимых реформ в этом секторе, связанных со стимулированием процесса кредитования населения.

3. Изменение стоимости кредитных ресурсов. Снижению величины процентной ставки банками стран с развитой банковской системой способствовало усиление конкуренции между кредитными учреждениями за своего клиента. В России данный процесс в большей степени связан со снижением темпов инфляции в стране, чем с межбанковской борьбой за увеличение клиентской базы.

## Глава 2. Становление потребительского кредитования в России и за убежом

## 2.1. Формирование и развитие потребительского кредитования в России

Современный этап предоставления кредитных услуг населению российскими банками начался в конце 1990-х годов, после завершения экономического кризиса 1998 г. Процесс реструктуризации банковского сектора продолжался до 2000 г. и включал в себя меры по преодолению последствий кризиса, создании законодательных и организационных основ реструктуризации кредитных организаций, восстановлении возможности банков по предоставлению базовых услуг экономике. Государственные меры привели к положительным результатам – за два года динамика товарооборота составила 125% по отношению к значению 1998 г., в абсолютном значении произошло его увеличение с 1042,8 млрд. руб. до 2352,3 млрд. руб.. Объем выданных потребительских кредитов увеличился на 24,6 млрд. руб. до значения в 44,7 млрд. руб. в 2000 г., что обусловлено выходом на рынок потребительского кредитования в декабре 2000 г. банка «Русский Стандарт». Реализация им первой эффективной программы кредитования частных лиц в настоящее время определяется как начало первого этапа развития потребительского кредитования.

Российские экономисты выделяют 4 стадии развития рассматриваемого рынка:

* «этап «первых игроков»;
* этап «бума потребительского кредитования»;
* этап «широкого внедрения новой организации потребительского кредита в связи с обострением конкурентной борьбы»;
* этап «финансового кризиса и резкого изменения условий кредитования»;
* современный этап» .

Первая стадия продолжалась до 2002 г. и представляла собой зарождение и начальное развитие потребительского кредитования. «Русский стандарт» не был первым банком, предлагавшим подобные услуги населению, но именно он предложил достаточно прогрессивные и лояльные условия кредитования клиентов, не требовавшие поручителей, впервые ввел скоринговую систему оценки кредитоспособности заемщика, что позволило сократить срок оформления кредита с двух недель до пятнадцати минут. Сокращение сбережений в результате экономического кризиса не позволяло населению совершать превышающие их доходы покупки, что стало причиной развития интереса к появившейся услуге. Несмотря на то что первые потребительские кредиты были достаточно дорогими («эффективная ставка по кредитам доходила до 49% годовых»[[6]](#footnote-6) ), их появление оказалось востребованным. «Русский стандарт» заключил партнерские соглашения с крупнейшими сетевыми магазинами бытовой техники, среди которых были «М-Видео», «Техносила», «Эльдорадо» – выдаваемые ими товарные кредиты достигли к 2001 г. 4% от всего объема кредитования. Экспресс-кредитование породило новые обязательства для торговых организаций – магазины должны были уплачивать банку дисконт в размере 8-10% от стоимости покупки.

 «Максимально высокая процентная ставка была зафиксирована в июле-октябре 2002 г. – 70% годовых». Если в 2000 г. темп роста потребительского кредитования составлял 162%, то к началу 2002 г. он увеличился до 211%, что обусловлено процессом стабилизации политической и экономической жизни в стране, применением коммерческими банками стратегии «агрессивных продаж». Описанные причины привели к увеличению не только объема выданных кредитов, но и просроченной задолженности. Рост спроса на потребительские кредиты привел к заметному увеличению кредитных рисков в банковской сфере. В период «бума» коммерческие банки имели возможность компенсировать принимаемые риски объемом выдаваемых ссуд, но сокращение потребительского кредитования привело к тщательной проверке банками потенциальных заемщиков и их кредитных историй.

Снизить риски относительно невозврата выданного кредита и обеспечить контроль за заемщиком позволяют бюро кредитных историй, впервые созданные в России в 2004 г. В мировой практике кредитные бюро являются распространенным и общепризнанным институтом; «аккумулируя информацию, полученную от многих кредиторов в течение нескольких лет, бюро кредитных историй обладают базой данных для формирования информационного поля и построения… моделей оценки риска»[[7]](#footnote-7).

Повышение процентных ставок и ужесточение требований банков к кредитоспособности заемщиков из-за роста просроченной задолженности привели к сокращению темпов роста до 162% в 2002 г. В течение последующих трех лет объем выданных потребительских кредитов составил 1179,3 млрд. руб., что в 58,7 раз больше, чем в 1998 г. Ведущие позиции на рынке потребительского кредитования по состоянию на 01.07.2005 занимали четыре банка: Сбербанк России, «Русский стандарт», «ХКФ-банк», «Райффайзен банк» Как показывают данные таблицы, лидирующую позицию по абсолютному значению объема выданных кредитов населению занимал Сбербанк России, несмотря на то что в процентном отношении темп прироста составил 31,6%. Наименьший абсолютный прирост показал «ХКФ-банк»; наибольший – «Райффайзен банк». Покупка «Райффайзен банком» Импэксбанка в 2005 г. утвердило его лидирующие позиции на рынке потребительских кредитов и обозначило начало третьего этапа.

Объем выданных потребительских кредитов кредитными организациями за период 2006-2008 гг. неуклонно рос в абсолютном значении и достиг максимума в 4017,2 млрд. руб. в 2008 г. Одновременно имело место противоположное явление – снижение темпов прироста с 191% в 2005 г. до 135% в 2008 г. Подобный спад объясняется:

* «падением темпов роста розничной торговли непродовольственными товарами;
* снижением темпов роста годовых доходов населения;
* ужесточением требований банков к кредитоспособности заемщиков»[[8]](#footnote-8).

Этап «финансового кризиса и резкого изменения условий кредитования» обозначил резкие перемены в условиях потребительского кредитования на российском рынке (Таблица 3).

Таблица 3 – Динамика потребительских кредитов, выданных кредитными организациями в Российской Федерации

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 01.01.2007 | 01.10.2008 | 01.01.2009 | 01.01.2010 |
| млрд. руб. | млрд. руб. | млрд. руб. | млрд. руб. |
| 1. Кредиты физическим лицам | 1882,7 | 4017,6 | 3573,8 | 3442,1 |
| 1.1. Просроченная задолженность | 50,6 | 131,4 | 165,0 | 206,0 |

Таблица позволяет определить, что общая просроченная задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам, возросла на 159,7% по сравнению с 2007 г., что было обусловлено в основном ростом процентных ставок, повышением кредитных рисков и неуверенностью населения относительно экономической ситуации. Финансовый кризис стал основной причиной резкого увеличения резервов на возможные потери от потребительского кредитования – на 57,3%, что составило 140 млрд. руб. по состоянию на январь 2009 г. [[9]](#footnote-9)

Наиболее проблематичная ситуация на рынке потребительского кредитования сложилась в сентябре-октябре 2008 г., когда вследствие банковского кризиса ликвидности началось повышение ставок по кредитам и ужесточение условий кредитования: банки стали требовать от потенциальных заемщиков дополнительные документы, обеспечивающих возвратность кредита, и в несколько раз увеличили сроки рассмотрения заявок на его получение. Данные меры привели к снижению спроса на потребительские кредиты – темп прироста выданных кредитов населению на начало 2009 г. составил минус 11%. В это время динамика выдачи жилищных кредитов показывала отрицательную тенденцию: максимальный объем выдачи жилищных кредитов наблюдался в феврале 2009 г. и составил 1298,8 млрд. руб. Кризисное падение этого показателя составило 10% – минимум был достигнут в ноябре 2009 г. Задолженность по ипотечным кредитам достигла максимума в 1092,0 млрд. руб. в марте 2009 г., после чего снизилась до 996,0 млрд. руб. – темп прироста составил минус 8,8%. Данные являения объясняются не только ужесточением условий выдачи кредитов населению, но и насыщением рынка. «Практически все платежеспособное население уже имело потребительские кредиты и не могло или по каким-либо причинам не хотело брать новые».

Несмотря на снижение задолженности по ипотечным кредитам во время финансового кризиса произошло увеличение выдачи экспресс-кредитов и пользования кредитными картами, что объясняется потребностью в них семьями с невысоким доходом. Развитие государственных мер поддержки автокредитования с помощью возмещения банку 2/3 от ставки рефинансирования Центрального банка позволило увеличить объемы выданных автокредитов на 42,8% в 2009 г.

Первое полугодие 2010 г. стало началом четвертого этапа развития рынка потребительского кредитования. Задолженность по кредитам в марте 2010 г. впервые показала положительную динамику и уже к сентябрю стала равной 3851,9 млрд. руб, что составляет 96,2% от докризисного уровня. Основную часть выданных потребительских кредитов занимает экспресс-кредитование, которое наиболее востребовано у населения в силу его удобства и простоты. Ставки по товарным кредитам в 2011 г. по сравнению с 2010 г. сократились в среднем на 4 – 5 процентных пункта, что дало дополнительный толчок его развитию: «в автокредитовании, по различным оценкам, за год ставки снизились в среднем на 7%».

## 2.2. Анализ потребительского кредитования в зарубежных странах

В США и странах Евросоюза потребительское кредитование является одним из самых распространенных видов банковских услуг. Широкое его распространенность объясняется высоким потребительским спросом, особенно со стороны среднего класса – например, «рабочие и служащие при покупке автомобилей в семи из десяти случаев пользуются кредитом, а руководители высшего звена – лишь в семи из десяти»[[10]](#footnote-10). Данное утверждение подтверждают и социологические опросы, согласно которым около 70% американцев в возрасте от 25 до 34 лет пользуются кредитом, и лишь 25% – в возрасте от 65 лет.

Наибольшее распространение потребительский кредит получил в США: «только за период 1970-х гг. наблюдался троекратный рост остатков по потребительскому кредиту, который к началу 1990-х гг. превышал сумму в 600 млрд. долларов»[[11]](#footnote-11). Росту кредитования физических лиц способствовала благоприятная макроэкономическая ситуация: вследствие завершения действия Бреттон-Вудской системы к 1973 г. в развитых странах начались глобальные процессы либерализации банковского сектора, модернизации и интеграции. Если в предыдущие десятилетия в Великобритании и Франции расширение банков, развитие кредитования и процентные ставки находилось под прямым государственным контролем как часть антиифляционной политики, то к началу 1980-х гг. процессы децентрализации кредитования привели к масштабному его расширению. Кредиты частному сектору в Великобритании увеличились с 27,5% до 116% от ВВП к 1990 г.; темп прироста кредитов физическим лицам составил 15,1%. Расширению потребительского кредитования также способствовали экономический рост и развитие НТП, вследствие чего произошло увеличение ассортимента предлагаемых товаров и услуг, реформы налоговой системы, общее повышение благосостояния населения.

Однако в 1990-е гг. темп роста рынка потребительских кредитов сократился. В Великобритании прирост выданных кредитов населению снизился с 15,1% до 7,9%. Аналогичная ситуация прослеживалась и в США – объем выданных кредитов сократился на 4,5%. Подобное сокращение было вызвано общим экономическим спадом в Европе и США. В таких странах как Швеция и Финляндия в течение 1980-х гг. наблюдался «кредитный бум» – объем выданных кредитов населению увеличился за 10 лет в 4 раза. Однако последовавший за ним банковский кризис привел к резкому уменьшению темпов прироста до минус 5,5%: рецессия привела к снижению потребительского спроса, и домохозяйства предпочитали сохранять имеющиеся денежные средства вместо привлечения дополнительных.

Наибольший удельный вес потребительского кредита в общем объеме выданных кредитов к 1997 г. наблюдался в США (14,4%), Великобритании (10%) и Германии (11%). Постоянное увеличение сектора потребительского кредитования и разнообразие видов и условий займов привели к большой его популярности среди населения.

Американское законодательство рассматривает потребительский кредит с двух сторон в зависимости от целей его использования. Помимо кредитов на покупку товаров длительного пользования отдельно выделяют ипотечные кредиты.

Классификация кредитов по целевому назначению отличается от той, что принята в российской науке, и подразумевает выделение следующих его видов:

* «кредит на ремонт дома (home improvement loan);
* кредит на потребительские цели (consumer / consumption loan);
* кредит частному лицу на необусловленные цели (use-as-you-please loan);
* кредит на учебу или стажировку (probate loan)».

По характеру погашения и кругооборота средств выделяют кредит, погашаемый постепенно (installment) и единовременно (noninstallment). Кредит, погашаемый разовым взносом должника обычно предоставляется коммерческими банками или торговыми организациями. Однако наибольшее распространение получил кредит, погашаемый двумя и более взносами, что в основном связано с развитием возобновляемого / револьверного кредита.

Отдельно в США выделяют ипотечные кредиты. «Развитие ипотечного кредитования было предопределено постоянным ростом цен на недвижимость, начиная с 1980-х гг., а также общей их привлекательностью для населения». Американская модель ипотеки отличается от распространенной в Европе немецкой модели, основанной на первоначальном накоплении средств частным лицам в банке. Одним из субъектов кредитования являются строительно-сберегательные кассы, которые которые имеют возможность устанавливать процентные ставки на уровне ниже рыночного, поскольку вкладчики и заемщики сами являются членами кассы. В Великобритании данные институты называются строительными обществами, во Франции – жилищно-сберегательными кассами.

Американская модель представляет собой механизм привлечения долгосрочных кредитов в виде выпуска ценных бумаг и основана на действии двух крупнейших ипотечных агенств: «Freddie Mac» и «Fannie Mae».Данная схема позволяла устанавливать низкие процентные ставки, не зависящие от объема привлеченных депозитов банком и его кредитной политики, и оставалась эффективной вплоть до 2007 г.

В Великобритании существует несколько иная классификация потребительских кредитов:

* кредит на потребительские цели (consumer loan);
* формирование личного кредитного плана (personal credit loan);
* кредит с погашением в рассрочку (installment loan);
* денежный кредит с разовым погашением (single payment loan);
* кредит на неотложные нужды (use-as-you-please loan) и т.д.

Несмотря на схожесть классификаций потребительских кредитов в России и за рубежом, главное различие заключается в более подробном их выделении в российской науке. Наблюдаются разногласия и в названиях – так, кредит на учебу, как принято называть его в США, в России предоставляется как кредит на образовательные цели.

Подобный спектр услуг и форм предоставления кредита не мог не повлиять на население и спрос с их стороны. К 2000 г. прирост объемов кредитования в еврозоне составил 10%, однако далее вплоть до 2004 г. наблюдалось устойчивое его снижение (Рис.1).

Рисунок 1 – Динамика прироста объемов потребительского кредитования в зоне евро, %

График отражает снижение объемов выданных потребительских и ипотечных кредитов, причем снижение последних носило более плавный характер. Сокращение кредитов в начале 2000-х гг. объясняется общей экономической нестабильностью еврозоны. Значительную роль в данной ситуации сыграли ожидания рынка. Предполагалось, что введение новой валюты позволит обеспечить значительный толчок в развитии экономики, однако неожиданно был достигнут противоположный результат. Повышение цен на энергоресурсы привело к общему их повышению, что нарушало обозначенный лимит темпа инфляции в 2% в год. Повышение инфляционных ожиданий также произошло за счет увеличения денежного агрегата М3, прирост которого составил 6%. Все это, а также ослабление евро и нестабильность экономики США, привели к снижению темпов прироста реального ВВП с 3,4% в 2000 г. до 0,8% в 2002 г. Кризис коснулся и банковского сектора, оказав влияние на потребительское кредитование. В это же время Россия переживала период «бума» потребительского кредитования: постоянное повышение объемов задолженности привело к конкуренции банков, которые стали использовать агрессивную политику привлечения заемщиков.

Постепенное, а не резкое снижение объемов выдачи ипотечных кредитов в еврозоне объясняется устойчивым потребительским спросом. Несмотря на то что зону евро охватил кризис, задолженность по ипотечным кредитам была высокой. Ожидалось, что в краткосрочной перспективе это приведет к экономическому росту; однако в долгосрочной подобный растущий спрос вместе с постоянным повышением цен на недвижимость привел к кризису 2008 г.

В абсолютных показателях «общий объем выданных кредитов населению в октябре 2009 г. составил 4 826,5 миллиарда евро, из которых 72% или 3 454,1 млрд. евро приходилось на ипотечные кредиты, а 28% или 1 372,4 млрд. евро – на потребительские. Объём просроченной задолженности по потребительским кредитам в Европе на ту же дату составил 77,4 млрд. евро, или 5,6% от общего объёма выданных на потребительские нужды кредитов европейскими банками, что в 3,8 раза меньше аналогичных показателей в России»[[12]](#footnote-12).

Развитие потребительского кредитования в 2010-2011 гг. показало смягчение кризиса и начинающийся рост. Темпы роста кредитования к началу 2011 г. составили 103,4% против 103,0% в конце 2010 г. Это объясняется не только улучшением общей экономической ситуации и повышением благосостояния, но и политикой ЕЦБ, который с июля 2009 г. удерживает ставку рефинансирования на уровне в 1%. Монетарная политика ЕЦБ направлена на снижение и удержание на минимальном уровне инфляции. Центральный банк России, несмотря на мероприятия, призванные сдерживать темп инфляции (что обусловило повышение ставки рефинансирования до 8,5%), в настоящее время склонен к стимулированию кредитного сектора. Общее улучшение экономической ситуации в России в 2010 г. также позволило определить положительные темпы роста потребительского кредитования.

В США потребительское кредитование развивалось более успешно, чем в зоне евро (Рис. 2).

 Рисунок 2 – Динамика потребительского кредитования в США, млрд. долл.

Как показывает график, постоянное повышение объемов выдаваемых кредитов населению происходило вследствие повышения реальной заработной платы и общего благосостояния и расширения потребительских рынков. Большую часть выдаваемых кредитов занимает ипотека: до кризиса примерно 90% семей приобретало жилье с помощью ипотечных кредитов, объем ипотечного кредитования к 2005 г. достиг 3,5 трлн. долл. «Росту ипотечного кредитования способствовало неуклонное – с 1950-х гг. практически до начала 2007 г. – повышение цен на жилье. Это открывало возможности получения выгодных кредитов под залог домов, их покупки в порядке инвестирования, вовлечения в ипотечное кредитование несостоятельных граждан. Все эти категории заемщиков рассчитывали на возможность в случае необходимости продать дом по цене, превышающей стоимость залога, и поэтому охотно шли на риск».

Таким образом, страны Евросоюза и США имеют больший опыт предоставления потребительских кредитов, чем Россия. Российский рынок потребительских кредитов на современном этапе развивался стремительно и бурно, вплоть до кризиса 2008 г. показывая только положительную динамику. Однако если для России подобная услуга казалась новой, то на Западе потребительский кредит был одной из самых распространенных банковских услуг. Подобное развитие кредитования за рубежом было вызвано множеством факторов, однако главную роль в становлении потребительских кредитов сыграла отмена Бреттон-Вудской денежной системы, что означало новый этап не только в развитии банков, но и мировой экономики в целом. Разворачивающаяся либерализация и общее повышение благосостояния граждан привели к все более возрастающей необходимости совершения покупок в кредит – дополнительно этому способствовали невысокие процентные ставки (в среднем примерно 7,8% годовых) и многообразие предлагаемых услуг и льгот. Экономический кризис 2008 г. затронул все сферы экономики, в том числе и кредитование физических лиц, что привело к общему его снижению. Однако улучшение ситуации в 2010-2011 гг. в еврозоне и США позволяет говорить о начинающемся восстановлении темпов кредитования, которые, по сообщениям аналитиков, продолжатся и в дальнейшем.

## Глава 3. Особенности применения пластиковых кредитных карт в Российской и зарубежной практике.

## 3.1. Зарубежная практика внедрения пластиковых карт в оборот

В настоящее время свыше 200 стран мира развивают банковские услуги на основе кредитных карточек, а безналичная оплата товаров и услуг во многих странах достигает 90% в структуре всех денежных операций. Покупатель с бумажником, туго набитым ассигнациями, вызывает удивление. Уже выглядит анахронизмом и чековая книжка. В связи с этим представляется целесообразным изучить некоторые аспекты применения кредитных карточек за рубежом.

БАНКОВСКАЯ КРЕДИТНАЯ КАРТОЧКА представляет собой пластиковую карточку, которая позволяет ее владельцу при покупке товаров или услуг отсрочить их оплату. Каждому владельцу карточки определяется лимит кредитования по его ссудному счету, который абсолютно независим от обычного (текущего, сберегательного и др.) счета клиента в банке. Для карточек, эмитированных банком, счет ведется в специальном банковском отделении, осуществляющем организацию расчетов с использованием кредитных карточек.

Карточками могут пользоваться лица, достигшие 18 лет, и при этом не требуется, чтобы на их имя был открыт текущий счет в банке. Поэтому пользоваться кредитной карточкой могут на равных правах клиенты, имеющие текущие счета и сбережения в банках.

Перед тем как выдать кредитную карточку, банк или соответствующая компания по выпуску карточек предлагает клиенту заполнить специальную форму, которая включает ряд вопросов, касающихся самого клиента и его финансового положения, в том числе детали предыдущих кредитных операций. Затем на основании этих данных банк определяет сальдо денежных средств на счете клиента и суммы возможных поступлений и списаний со счета. Если финансовое положение клиента удовлетворит банк, то ему выдается кредитная карточка и устанавливается лимит кредитования. Например, в Великобритании последний составляет от 300 до 1000 ф. ст. в месяц.

Кредитная карточка размером с визитку содержит информацию о платежеспособности клиента, имя владельца, номер его банковского счета, шифр отделения банка, наименование банка, символы электронной системы платежей, в которой используются карточки данного вида, голограмму, срок пользования карточкой и на ее обороте - на магнитной полосе - подпись клиента.

К операциям, которые можно осуществишь при помощи кредитных карточек, относятся: покупка товаров, оплата услуг, получение наличных денежных средств в виде ссуды или аванса от любого банка- члена системы, в которой функционируют карточки данного вида. Большинство кредитных карточек можно использовать также для получения наличных через банкоматы (автобанки) как внутри страны, так и за рубежом в учреждениях банка, участвующего в соответствующей системе использования кредитных карточек. Например, кредитные карточки американских банков RIGGS и Citibank позволяют получать наличность в 40-50 тыс. автоматов на территории США. Однако в большинстве автоматов сумма получаемых наличных денежных средств обычно ограничена не размерами депозита клиента, а ежедневным лимитом (например, 300 долл.). Это связано с тем что, выдавая деньги по кредитной карточке, банк "в лице автомата" кредитует клиента.

Один из видов услуг, предоставляемых при помощи кредитных карточек, - это бесплатное страхование от несчастных случаев во время путешествий. Оплачивая стоимость поездки при.помощи кредитной карточки, ее владелец автоматически страхуется на случаи возможного ущерба, повреждений или смерти. Получение возмещения ущерба гарантируется владельцу карточки, а в случае его смерти - жене и детям, находящимся на иждивении.

Наиболее распространенной операцией, выполняемой при помощи кредитных карточек, является оплата товаров и услуг. Данный метод платежа может быть реализован только в специально оборудованных местах, оснащенных машинами для подготовки чека кассового аппарата, регистрации операции и специального устройства, воспроизводящего символы кредитной карточки, которая должна быть акцептована.

Для оплаты товаров карточка передается покупателем продавцу, который помещает ее в терминальное устройство вместе с чеком. Затем при включении машины информация, нанесенная на карточку выпуклым шрифтом, которая детализирует имя и номер счета владельца, отпечатывается на чеке вместе с именем и адресом продавца. При оформлении крупных покупок продавец обычно связывается по телефону или факсу с компанией или банком, эмитировавшими карточку, и выясняет покупательную силу карточки, т.е. свободный лимит кредитования по карточке. Получив необходимую информацию, продавец решает, может ли карточка быть акцептована - использована для оплаты товара или услуги. Детали и сумма сделки отражаются на счете, который затем подписывается покупателем. Сравнив эту подпись с той, что находится на карточке, и удостоверившись в их идентичности, продавец передаст копию чека покупателю и возвращает карточку. Продавец пересылает чек в компанию (или банк) через местное отделение банка и таким образом подтверждает платеж, совершенный в момент покупки по компьютерным линиям связи. Специальные устройства для подключения к электронным системам перечисления денежных средств установлены непосредственно в учреждениях розничной торговли. Эти терминальные устройства санкционируют совершение сделки с использованием кредитной карточки в тот момент, когда ее владелец набирает персональный идентификационный номер (PIN).

Большинство договоров между клиентом и банком, касающихся использования кредитных карточек, регулируются в западных странах соответствующими законами о потребительском кредите и известны под названием "регулируемых договоров". Это означает, что определенная информация должна быть предоставлена кредитором заемщику в письменном виде. На основании этого документа заемщик приобретает определенные юридические права. Например, в Великобритании по условиям закона 1974 г. о потребительском кредите, если кредитная карточка использовалась для оплаты товаров и услуг, а товары впоследствии были возвращены продавцу из-за низкого качества или по другой причине либо услуга не была оказана, покупатель имеет юридическое право обратиться с иском к кредитору (компании по выпуску кредитных карточек или банку), так же как и к продавцу. Такое правило существует при оплате при помощи кредитной карточки товаров и услуг стоимостью от 100 до 30 000 ф. ст. за единицу продукции. Причем претензии могут предъявляться как на всю стоимость, так и частично.

Следует иметь в виду, что условия предоставления клиентам потребительских кредитов, и в том числе кредитных карт, различны в разных банках и в разных странах. Более того, различные кредитные карты предоставляют клиентам различный набор услуг. Например, существуют кредитные карты, которыми могут пользоваться на равных правах два владельца (например, муж и жена), есть кредитные карточки, требующие обеспечения предоставляемых кредитов, и др.

Компании-эмитенты кредитных карточек получают доход от торговых организаций, принимающих кредитные карточки для оплаты товаров и услуг. Эти организации перечисляют компании скидку на цену товаров, оплаченных по кредитным картам. Размер скидки колеблется и составляет в среднем 2-3%. В свою очередь торговые организации заинтересованы в использовании кредитных и других пластиковых карточек в качестве новых платежных средств в связи с ростом товарооборота, привлечением большего числа покупателей и т. д. Более того, в настоящее время крупные торговые фирмы в разных странах мира выпускают собственные кредитные карточки. Нередко кредитные карточки торговых организаций выпускаются в обращение по их поручению и управляются банками или кредитными компаниями. Такие "внутренние" кредитные карточки можно использовать только в ограниченном числе магазинов, и, кроме того, ряд магазинов принимает для оплаты покупок только их собственные кредитные карточки и не имеет возможности (или желания) акцептовать и другие. Для таких организаций собственные карточки очень выгодны, так как обеспечивают стабильных покупателей и ограничивают их обращение к конкурирующим фирмам.

В последние годы национальные компании по выпуску кредитных карточек разных стран мира стали частью широкой международной сети.

Таким образом, большинство кредитных карточек может широко использоваться во внутренних и международных расчетных и платежных операциях.

В целом можно сделать вывод, что кредит, основанный на использовании кредитных карточек, отличается от традиционного кредита, погашаемого в рассрочку, тем, что затраты на организацию кредита однократны; трудно предотвратить чрезмерное использование карточек небольшой частью их владельцев: существует риск жульнического использования карточек.

В западной экономической литературе последних лет широко обсуждаются социальные последствия применения кредитных карточек. Причем наиболее распространены взгляды экономистов, рассматривающих преимущества и недостатки применения карточек с позиций потребителя.

Критики карточек полагают, что они "подстрекают" людей совершать "сверхтраты", перерасходовать собственные средства, увеличивая размер долга компаниям и банкам. Действительно, в Великобритании около 3/4 владельцев кредитных карточек не погашают кредит в течение срока беспроцентного пользования ссудой и поэтому уплачивают проценты. В настоящее время средний размер долга составляет 300 ф. ст. с ежемесячной уплатой процентов в сумме 60 ф. ст. Большинство английских компаний начиная с 1986 г. взимают по кредитным карточкам 2% в месяц, что составляет 26,8% годовых, используя официальные государственные методы калькуляций.

Долг населения США по кредитным карточкам также весьма значителен. Доля кредита, предоставленного по кредитным карточкам, в общем объеме потребительских ссуд с рассрочкой платежа возросла за последние 20 лет с 3,6 до 25%.

С позиций эмитента - банка, выпускающего карточки в обращение, наиболее серьезным является вопрос рентабельности выполняемых услуг. Так, для большинства операций, выполняемых при помощи кредитных карточек, требуется несколько лет, чтобы стать прибыльными. Несмотря на трудности в определении суммы доходов от использования кредитных карточек, поскольку эта сфера деятельности банка тесно связана с компьютерными услугами, было определено, что средняя прибыль к сумме вложенного капитала составляла 29,9%.

В мировой банковской практике использование пластиковых карточек является важным источником прибыли. В США, по некоторым оценкам, по кредитным картам предоставляется лишь 6% кредитов, выдаваемых банками, но при этом они дают 10% всего дохода, получаемого этими банками1.

Российские банки, активно развивая эту область деятельности, нередко не отдают себе отчета в том, что речь идет о высокорисковых операциях. Рассматривая негативные стороны применения карточек, обращают на себя внимание две проблемы: во-первых, объем бумажного документооборота существенно не снижается и, во-вторых, высок уровень неправомочного пользования карточками, подделок, мошенничества.

## 3.2. Российская практика развития электронных банковских услуг на основе применения пластиковых карт

В 1969 г. Dinners Club и American Express подписали с Госкоминту-ристом СССР агентское соглашение на обслуживание в СССР карточек этих платежных систем. В 1974 г. аналогичное соглашение было заключено с VISA International, в 1975 г. - с EuroCard/MasterCard, в 1986 г. - с JCB International. Таким образом, специально созданное при Госкоминтуристе подразделение ВАО "Интурист" стало обслуживающим агентом этих систем, осуществляя все необходимые расчеты через Внешэкономбанк СССР. В основном это была работа с пластиковыми карточками иностранных туристов и бизнесменов.

В нашей стране первые шаги по внедрению системы пластиковых карточек были сделаны в марте 1988 г., когда в Лондоне было подписано соглашение между советским бюро путешествий ВАО "Интурист" и международной организацией VISA International для стран Европы, Среднего Востока и Африки, В соответствии с соглашением "Интурист" стал членом этой международной организации (несмотря на то, что ВАО не являлось банковским учреждением), обладающим основными (в том числе и эмиссионными) правами, а советские граждане получили возможность пользоваться кредитными карточками. Ответным шагом Euro Card (позднее Europay) International стало избрание своим членом Внешэкономбанка СССР,

Известно, что с конца 60-х гг. в нашей стране кредитные карточки использовали только иностранные туристы в качестве средства платежа. В 1988-1989 гг. Сбербанком СССР совместно с заинтересованными ведомствами была разработана концепция безналичных расчетов населения за товары и услуги на основе пластиковых карт. По предварительным подсчетам, внедрение данного проекта стоило бы 10 млрд руб., но он бы окупился в течение одного года.

В настоящее время кредитные карточки выпускаются для граждан России, а также иностранцев, проживающих в нашей стране.

Деятельность российских банков с карточками условно можно разделить на три генеральных направления:

работа с международными карточками;

выпуск карточек российских расчетных систем;

предоставление клиентам собственных карточек отдельных банков с полным обслуживанием.

## 3.2.1. Сотрудничество с международными расчетными системами

Сотрудничество предполагает членство или партнерство российских банков с соответствующими расчетными системами. Фактически первым начал работу в этой области Кредобанк, вступивший в VISA в 1990 г. В последующие годы международные карточки наиболее активно выпускали также Мост-банк, Инкомбанк, Тверьуниверсалбанк (московский филиал) и некоторые другие.

В частности, к эмиссии карточек VISA в конце 1993 - начале 1994 г. приступили Инкомбанк, Мосбизнесбанк, Оптимум, Воронеж, а карточек EuroCard/MasterCard - Элбинбанк, Московский Сберегательный банк, Кредит-Москва. С последними карточками начал работать и Менатеп, заключивший соответствующий договор с Мост-банком.

В рамках ассоциации VISA International карточки выпускают 20 тыс. банков - членов VISA. Эти карточки с логотипом эмитентов принимаются в 10 млн торговых и сервисных точках во всем мире. В ассоциации Еигорау International - соответственно 25 тыс. банков и 12 млн точек.

В течение 1994 г. условия получения российских карточек клиентами банков стали заметно более либеральными - под влиянием конкуренции тарифы снижались. Однако их разброс среди банков-эмитентов был достаточно высок. Как правило, выбирая определенный банк, клиент получал преимущество по одной группе тарифов, но переплачивал за другие услуги.

Международные карточки, выпускаемые и обслуживаемые российскими банками, имеют достаточно ярко выраженную российскую специфику. Об этом говорят фактическое отсутствие карточек кредитного типа, практика применения страховочных депозитов и др.

К началу 1995 г. около 20 российских банков являлись членами Visa International. Банков - членов Еигорау было больше - их 42. При этом число банков, реально приступивших к выпуску карт той или иной системы, не превышало 7.

В 90-е гг. на российском рынке электронных банковских услуг населению наблюдалась некоторая конкуренция со стороны российских и зарубежных эмитентов пластиковых карточек.

По свидетельству экспертов, российский рынок поделен между иностранными платежными системами следующим образом: компании Visa принадлежит 27% всего объема операций по карточкам, Europay - 18%, American Express - 47%, Diners Club - 8%. На мировом же рынке соотношение несколько иное. Доля Visa составляет 50%, Europay - 30%, American Express - 18%, Diners Club - 1,5%, JCB - 0,5%.

Трудности, связанные с внедрением пластиковых карт международных платежных систем, а также реальная потребность в развитии безбумажных технологий в России, требуют от российских банков развивать рынок собственных карточек в расчете на более массового потребителя.

## 3.2.2. Собственные карточки российских банков

Перед каждым банком, решившим заняться "карточным" бизнесом, два пути развития. Первый путь, описанный выше, - это предоставление все более широкого спектра услуг узкому кругу клиентов - обладателям значительных сумм инвалюты. Второй путь - ориентация на широкий круг лиц, которым карточки облегчили бы пользование российскими рублями, включая не очень большие суммы, прежде всего внутри страны. Этому пути соответствует выпуск банками (и другими субъектами экономики) собственных рублевых карточек.

Надо, впрочем, иметь в виду, что указанные два пути не могут быть абсолютно изолированными: международные карточки можно продавать и за рубли (с последующей конвертацией), а карточки отечественных систем совсем не обязательно должны ограничиваться территорией России и рублевыми операциями.

По мере расширения российского "карточного" рынка, увеличения выпуска электронных карточек, снабженных магнитной полосой и микропроцессором, возможность несанкционированного использования карточки резко снизится, а сфера их применения, напротив, расширится. Однако из-за высокой стоимости подключения к "Спринт сети", обслуживающей электронные карточки в России, а также больших затрат на изготовление и выпуск, электронные карточки пока мало распространены в нашей стране.

Почти все российские карточки являются местными, региональными. Поэтому существует стремление эмитентов расширить географию использования своих карточек.

Таким образом, на российском "пластиковом" рынке действуют одновременно две группы систем - зарубежные (международные) и отечественные. Последние пока отнюдь не занимают доминирующего положения

## Глава 4. Особенности современного ипотечного кредитования за рубежом

## 4.1. Европейская система ипотечного кредитования

Современная европейская система ипотечного кредитования зародилась в середине 18 века в Пруссии. В это время денежные средства стали выдаваться под залог земельного владения. За предоставленный капитал выдавались документы (Hypothekenbrief), в которых был обозначен заложенный земельный участок. Это и были предшественники закладных листов.

29 августа 1767г. король Пруссии Фридрих Второй издал закон о создании Landschaft’a (кредитного товарищества, занимающегося предоставлением ипотечных кредитов). Ландшафтам были даны широкие права в отношении должников: они могли взимать проценты и сборы без предварительного судебного разбирательства, производить опись имущества и его продажу с публичных торгов.

Некоторые ландшафтам могли выпускать ипотечные Hypothekenbrief. Они хорошо продавались, благодаря тому, что в качестве обеспечения долга по ним выступали поместья. В 1777 году в обращении находились Hypothekenbrief общей стоимостью около 9 млн. талеров, в 1787 году – 46 млн., в 1805 году – 150 млн. талеров.

В дальнейшем система Hypothekenbrief перешла в Польшу. Волна эмиграции 1830-1831гг. во Францию привела к распространению системы ипотечного кредитования и в этой стране.

В 1852 году был учрежден Credit Foncier de France (CFF). Этот институт облегчил получение кредита на нужды сельского хозяйства. В основу была положена идея централизации ипотечного кредитования по всей территории Франции. Это привело к более равномерному распространению капиталов между Парижем и провинциями. В выдаваемой ипотечной ценной бумаге перестало указываться конкретное имущество, отвечающее по конкретной бумаге. Была устранена общая ответственность, характерная для ландшафтов. Обладатель закладного листа стал иметь непосредственное требование только к эмитенту этой бумаги. Если до середины XIX в. преобладал Hypothekenbrief, то после учреждения CFF появился независимый непосредственно от залога земельного участка инструмент – закладной лист как ценная бумага. [[13]](#footnote-13)

В результате была создана новая система ипотечного кредитования, которая из Франции распространилась на территорию Германии, а затем и на большую часть Европы. В это же время появились первые ипотечные банки.

Таким образом, ипотечные ценные бумаги приобрели характер облигаций, обеспеченных ипотекой, выплаты по которым производятся их держателям.

В настоящее время в Европе действуют 2 основные модели ипотечного кредитования: классическая континентальная и ссудно-сберегательная.

Основной тип кредитного института **классической континентальной** ипотеки - ипотечный банк. Поскольку долгосрочных средств для выдачи ипотеч­ных кредитов недостаточно, банки всегда используют различные дополнительные схемы для их привлечения. В частности, привлекают краткосрочные ресурсы — «короткие деньги», это могут быть средства граждан на счетах банка, депозитные вклады, займы и долгосрочные ресурсы — «длинные деньги», получаемые за счет долгосроч­ных займов, а также продажи ценных бумаг (закладных листов), обеспечен­ных выданными этими же банками

Закладные листы хорошо зарекомендовали себя как надежное средство привлечения капиталов (согласно статистике Европейского ипотечного союза в Брюсселе оборот закладных листов насчитывал к концу 1997 года в Европе около 640 млрд. марок. Их них примерно 70% были эмитированы немецкими ипотечными институтами).

Функционирование системы закладных листов основывается на следующих принципах:

1. **Лицензирование.** На эмиссию закладных листов необходима специальная лицензия. К получателям лицензии существуют определенные требования:
* достаточность собственного капитала банка (в Германии - минимум 60 млн. марок)
* надежность источников образования уставного капитала;
* наличие обоснованного и детализированного бизнес-плана;
* достаточная квалификация руководящего состава банка и др.;
1. **Принцип покрытия.** Сумма выпущенных ипотечным кредитным институтом в обращение закладных листов не должна превышать общей суммы выданных им долгосрочных ссуд, обеспеченных залогом недвижимого имущества.

**Регистр покрытия.** Все активы, которые служат покрытием закладных листов, должны быть внесены в специальный регистр, в котором указывают характеристики заложенного объекта, номинальную сумму кредита, процентную ставку, взносы в погашение основного долга, стоимость залога, способ использования объекта залога. Выделяются доходные объекты, а также незавершенное строительство и земельные участки под застройку;

1. **Преимущественное право держателей закладных листов.** При банкротстве банка держатель закладного листа имеет преимущественное право на возмещение;
2. **«Защитный вал».** Активы, пассивы и деятельность, связанные с ипотечными кредитными операциями и выпуском закладных листов, должны быть строго обособлены от иной деятельности банка;
3. **Надзор.** В мировой банковской практике существует строгий контроль за деятельностью ипотечных кредитных институтов. Контролируются: баланс; рентабельность банка; наращивание собственного капитала; соблюдение нормативов деятельности банков, установленных в соответствие с банковским законодательством (для ограничения уровня риска); политика процентных ставок, внутренний и внешний аудит. Регулируется также доля собственных средств банка по отношению к объему выпуска закладных листов (в Германии сумма выпущенных в обращение закладных листов не может превышать 60-кратного размера собственного капитала для специализированных ипотечных банков и 48-кратного - для универсальных).

При соблюдении данных принципов система закладных листов является достаточно надежной. В Германии с момента принятия в 1900 г. закона «Об ипотечных банках» не было ни одного случая их банкротства.

Закладные листы выпускаются различного номинала. Они могут быть либо на предъявителя, либо именные. Процент выплаты дохода по ценным бумагам практически соответствует проценту по ипотечному кредиту с небольшой разницей на покрытие расходов и получение банковской прибыли.

Главная роль в образовании ипотечных фондов принадлежит ипотечному банку, который сам выдает кредит и до конца работает с ним, при этом всегда является непосредственным обладателем кре­дита. Весь инвестиционный процесс регулирует сам банк исходя лишь из собственных интересов, а также финансовой и экономической ситуации.

Кредит выдается в основном на 10-15 лет. В настоящее время для решения вопроса увеличения сроков кредитования применяется следующая инвестиционная нова­ция: финансовые средства ипотечных и сберегательных банков (или других кредитных учреждений) объединяются по разным технологическим схемам. По одной из них заемщик берет одновременно как бы два кредита, которые он гасит последо­вательно - кредит сберегательного погашается в течение первых 12-14 лет, и лишь затем кредит ипотечного банка. Аналогичная инвестиционная технология объединяет помимо сберегательных и ипотечных банков также и другие финансовые учреждения. Так, несколько кредитных и финансовых институтов, в частности сберегательный, стройсберкасса, ипотечный банк, страховая компания и др., объединяются в одну инвестиционную группу. Такая группа вырабатывает единую техно­логию работы с клиентом, который получает своего рода синдицированный кредит (или комбинированный в различных вариантах пакет кредитов) и все сопутствующие услуги. В реальности в результате таких объединений кредиторы могут осуществлять кредитование: в более гибкой форме и более качественно; происходит значительное уменьшение процентной ставки, увеличение ипотечной ссуды и увеличение сроков кредитования; облегчается организационный процесс и осуществление всех сопутствующих ипотечному кредитованию операций, таких, как страхование, оценка, регистрация и т.д.

Благодаря классической схеме работы с относительно простой организацией сберегательных, ипотечных и эмиссионных функций, а также высокой надежности ипотечные банки такого типа широко распространены во многих странах - Германии, Франции, Испании, Израиле, странах Северной Европы и др.

При нехватке средств для выдачи ипотечных кредитов кредитные институты подключают к классической технологии образования кредитных фондов внутренние системы накопления части инвестиционного капитала самим заемщиком (**ссудно-сберегательная модель** – жилищное ипотечное кредитование

Гражданин, желающий приобрести жилье, включается во взаимодействие со специализированной финансово-кредитной системой не в момент приобретения жилья, а значительно раньше, обычно за 2-10 лет до этого (при заключении договора вкладчик получает право на предоставление ссуды, в которой ему не может быть отказано). Чаще всего это холостые молодые люди или молодые семьи, живущие с родителями или в арендуемых квартирах. Исходя из своих возможностей, они вносят деньги в специализированные банки или сберкассы до накопления примерно 45% от стоимости будущего жилья. После чего получают право на получение на получение льготного кредита для оплаты недостающей его части. Погашение кредита длится 10-15 лет.

Благодаря аккумулированию на первом этапе значительных финансовых ресурсов за счет целевых накопительных вкладов у кредитных учреждений появляется возможность использовать эти средства для выдачи ссуд тем гражданам, которые обратились в эту систему раньше и уже вышли на второй этап получения кредитов. Другими словами, данная модель ипотечного кредитования значительно меньше связана и зависима от функционирования вторичного рынка ценных бумаг под закладные на недвижимость.

Одним из достоинств ссудно-сберегательной системы (системы стройсбережений) является то, что используемые в ее рамках уровни процентных ставок, начисляемых банками на целевые сбережения и ставок, выдаваемых в рамках системы кредита, являются автономными и не зависят от общего состояния кредитно-финансового рынка. Основной характеристикой данной системы является ее замкнутость, то есть в качестве источника предоставления кредита используются только те средства, которые были накоплены вкладчиками-участниками.

В Германии ипотечные кредиты в рамках данной системы предоставляются при следующих условиях: вкладчику необходимо достигнуть минимального срока сбережений, минимального размера сбережения, что может составлять соответственно 18 месяцев и от 30% до 50% общей суммы сбережений.

Судно-сберегательная система имеет и свои недостатки: обязательность периода накопления значительного объема собственного капитала, низкие проценты по накоплению и др. Для кредитных институтов достаточно сложно сохранить финансовые средства при единых установленных ставках в сильно меняющихся экономических условиях. Однако финансовый и правовой механизмы работы ссудно-сберегательной системы достаточно просты, и поэтому данная инвестиционная модель легко вписывается практически в любое правовое поле, а также свободно адаптируется в имеющихся кредитных и финансовых институциональных системах за счет относительной самодостаточности и экономической самостоятельности без необходимости создания сложной инфраструктуры. Именно поэтому ссудно-сберегательные учреждения широко распространены во всем мире. [[14]](#footnote-14)

## 4.2. Американская система ипотечного кредитования

Экономический кризис 20-30-х годов, высокая инфляция, нестабильность доходов населения, неэффективная работа финансовых институтов и многочисленные банкротства требовали срочного и жесткого вмешательства государства для вывода страны из экономического тупика, Великой депрессии, создания надежной и эффективной финансовой системы, и в частности новой системы жилищного финансирования.

В США для решения этих задач, проведения революционных преобразований в стране был разработан новый курс Рузвельта, одной из программ которого была организация массовой доступности залогового кредитования. Для этого государством были определены следующие основные задачи:

* создание надежной системы жилищного финансирования;
* поддержка всех субъектов жилищного инвестирования, гарантированная защита частных накоплений;
* поиск постоянных долгосрочных источников кредитных ресурсов на эти цели.

Одним из первых предреформенных шагов было создание специального Управления общественных работ, которое направляло вырученные средства на строительство льготного жилья для населения.

В 1932-1933 гг. государством были созданы основные базовые общегосударственные финансовые и другие институты, связанные с ипотечным жилищным кредитом, которые стали официальными проводниками новой кредитно-финансовой жилищной политики. В 1932 г. была образована Федеральная банковская система жилищного кредитования, основная деятельность которой направлена на образование источника ликвидных банковских средств. В 1933 г. деятельность этой системы была трансформирована – создана корпорация кредитования домовладельцев (ККДВ), наделенная правом рефинансирования просроченных и сомнительных кредитов своими облигациями. Таким образом, в течение 3 лет была погашена задолженность на общую сумму 3093,4 млн. долларов.[[15]](#footnote-15)

В 1934 г. была образована Федеральная жилищная администрация (ФЖА, в настоящее время являющаяся подразделением Министерства жилищного и городского развития), которая наделялась правительственными полномочиями гарантирования и страхования ипотечных кредитов частным кредитным институтам, а также компетенцией и средствами для выдачи новых кредитов и строительства льготного субсидированного жилья. Федеральная жилищная админи­страция в отличие от ККДВ, оперировавшей с кредитами обанкротившихся банков, начала работать уже с новыми ипотечными кредитами.

В дальнейшем, для непосредственного участия государства в рыночных инвестиционных процессах, проведения крупных общегосударственных программ в области жилья, были созданы специальные агентства (Федеральная национальная ассоциация ипотечного кредитования, Федеральная корпорация жилищного ипотечного кредита). Они были предназначены для выработки и внедрения совершенно новой гарантированной государством финансовой технологии приобретение стандартных ипотечных кредитов и их пулов у банков и выпуск на их базе ценных бумаг, а также организация вторичного рынка кредитных долгов (ипотек), где эти кредиты или ценные бумаги могли бы свободно обращаться, бесконечно расширяя инвестиционные рамки. Именно с организацией таких агентств решалась важнейшая правительственная задача – создание эффективной низкорисковой ипотечной системы, являющейся главным стержнем, стабилизирующем всю экономику.

Продажа ипотечного кредита на вторичном рынке может осуществляться в нескольких формах. Во-первых, выданный кредит может быть продан целиком - это простая продажа индивидуального кредита, так называемая продажа целиком, или продажа инструмента «целая ссуда»*.* Во-вторых, может быть продано право на долевое участие в выданном кредите - продажа участия. В-третьих, ипотечные кредиты могут быть сгруппированы в пакеты, называемые пулами, которые могут продаваться самостоятельно, кроме того, на их основе могут быть выпущены ценные бумаги, обеспеченные этими кредитами (процесс трансформации ипотечных кредитов в ценные бумаги получил название секьюритизация).

Значение как приобретения ипотечных кредитов или пулов у первичных кредиторов, так и секьюритизации ипотечных долгов огромно. И именно за счет приобретения у кредитных институтов ипотечных кредитов, зачастую являющихся неликвидными активами, и последующей продажи в нужный для рынка момент ипотечных долгов (причем в различных видах финансовых инструментов) в объемах, необходимых для стабилизации кредитно-финансового рынка, происходит эффективное регулирование рынка жилищных ценных бумаг и финансового рынка в целом, а также управление всем жилищно-инвестиционным процессом.

Новая финансовая технология - продажа ипотечных долгов имеет огромный инвестиционный потенциал, так как позволяет привлекать дополнительные средства в достаточно крупных объемах для пополнения кредитных фондов. Во-первых, при этом такая инвестиционно-финансовая схема не отнимает средства и время основного кредитора на этот процесс; во-вторых, значительно увеличивает число конечных инвесторов и соответственно объем инвестиций, а главное, создает непрерывный цикл ипотечного кредитования.

Сектор рынка жилищных долговых обязательств является крупнейшим в США по объему обращающегося на нем капитала. Заемный жилищный капитал, по оценкам американских экспертов, значительно превышает стоимость американских правительственных ценных бумаг и корпоративных облигаций как но отдельности, так и вместе взятых.

Такое развитие сектора жилищных обязательств является следствием политики государства и рыночных институтов в области новых инвестиционных технологий, а также в области институционального строительства, благодаря которой была создана ни с чем не сравнимая, практически совершенно новая область жилищного инвестирования с существенно обновленной инфраструктурой. Ее основа - правительственные агентства, которые обладают определенными гарантиями государства на покупку ипотечных кредитов. В целях снижения рисков финансовой системы они вводят единые стандарты ипотечного кредитования, основой которых являются базовые критерии и параметры долгосрочного кредита. Агентства, являющиеся главными операторами вторичного рынка жилищных кредитов и ценных бумаг, обеспечивают основной приток капитала на первичный ипотечный рынок, организуют и поддерживают этот рынок, образуя всеобъемлющую, постоянно воспроизводимую стабильную систему жилищного инвестирования. Таким образом, инвестиционная деятельность агентств является основным рычагом управления всем инвестиционным рынком, главным фактором стабилизации финансовой системы. Деятельность агентств абсолютно подконтрольна государству - в любой момент за счет покупки или продажи необходимого количества ипотечных долгов государством происходит выравнивание финансово-экономической ситуации.

## 4.3. Ипотечное кредитование в России

До определенного момента развитие ипотечных операций сдерживалось неблагоприятными макроэкономическими условиями: высокими темпами инфляции, нестабильностью курса рубля, низким уровнем доходов населения. В последние три года ситуация изменилась: объемы предоставленных кредитов активно растут, число банков - участников рынка постоянно увеличивается, ставки по кредитам продолжают снижаться. Однако вклад ипотечных операций в финансирование покупок жилья в России остается крайне низким.

Жилищная проблема в России, обеспечение населения жильем является социально-экономической проблемой. Около 77% россиян хотели бы улучшить свои жилищные условия, и только около 10 процентов располагают достаточными доходами, чтобы с помощью ипотечного кредита приобрести жилье[[16]](#footnote-16).

Развитие жилищной ипотеки в России сегодня сдерживается рядом основных факторов:

. Ограниченный платежеспособный спрос населения. По оценкам Минэкономразвития России, даже при самых "либеральных" параметрах, максимальная граница доступности для населения составит не более 10%.

Стимулирование покупательской способности населения за счет ипотеки, без симметричных мер по стимулированию строительства жилья ведет к росту цен на жилье и затрудняет решение жилищной проблемы. Из-за роста цен на жилье возможно значительное смещение интереса заемщиков к продуктам, предоставляемым на цели индивидуального жилищного строительства. Основными негативными факторами останутся снижение предложения на рынке жилья и рост цен на него.

. Низкие темпы разработки и совершенствования законодательства о недвижимости и несогласованность правовых актов между собой. Так, например, очевидно, какое большое значение для развития рынка жилья имеет земельное законодательство. Однако Земельный кодекс РФ на момент его принятия в 2000 году содержал не менее чем в 29 статьях отсылки на законы или нормы, которые еще предстояло создать. В 2003 году положение мало изменилось. Только в июле 2003 гола Правительство РФ внесло крайне важный для развития жилищного строительства законопроект "О переводе земель из одной категории в другую".

Необходимо также отметить, что до настоящего времени многие федеральные законы, содержащие нормы, регулирующие в той или иной мере отношения, связанные с недвижимостью, имеют массу недоработок.

 Неразвитость инфраструктуры рынка жилья и жилищного строительства. Традиционными участниками жилищного рынка являются строительные компании, банки, производители строительных материалов, страховые компании, риэлтерские и оценочные агентства. При фактическом наличии данных структур в России не отлажена технологическая схема их взаимодействия и, как следствие, невысока эффективность системы в целом, завышены расходы при совершении сделок.

Психологические факторы, главным из которых является национальная особенность большинства населения - нежелание жить в долг.

Большое количество административных барьеров. Строительные компании, заемщики и ипотечные компании сталкиваются с существенными административными препонами. Например, строительные компании должны получить не менее 40 согласований и разрешений для регистрации нового проекта, что влечет за собой большое количество издержек.

. Неразвитость организационно-технологической и финансовой инфраструктуры в системе ипотеки. На сегодняшний день в России пока нет работающей и решающей проблемы населения ипотеки. Об этом свидетельствует статистика ипотечных сделок, размер и структура доходов населения. Только 4% жилья было куплено на банковские ипотечные займы.

. Высокие процентные ставки на ипотеку для большинства россиян, в связи с чем, ипотечное кредитование в России не становится массовым, и большинство россиян не могут воспользоваться ипотекой для решения своих жилищных проблем.

 Непрозрачные источники доходов граждан, значительный удельный вес не декларируемых доходов граждан. Документально подтвердить свои доходы могут не более 10-12% потенциальных заемщиков.

 Недостаток долгосрочных финансовых ресурсов банков. Проблему привлечения кредитных ресурсов для долгосрочного ипотечного кредитования с полным основанием можно считать наиболее актуальной для развития системы ипотечного кредитования в России. Ни один банк не в состоянии формировать свой кредитный портфель из долгосрочных кредитов, опираясь при этом на краткосрочные источники. Несоответствие банковских активов и пассивов по срокам, объемам и ставкам рано или поздно приводит банк к потере своей ликвидности.

**Заключение**

Для экономики современной России большое значение имеет банковское кредитование, позволяющее организациям использовать значительные заемные ресурсы для расширения производства и обращения продукции. Кредитование как фундаментальная составляющая деятельности банка является существенным источником инвестиций, содействует непрерывности и ускорению воспроизводственного процесса, укреплению экономического потенциала субъектов хозяйствования и способно занять основное место в объеме банковских операций, приносящих доход.

Обладая значительными позитивными качествами, банковское кре­дитование в современной экономике России не реализовало их еще в полной мере. Коммерческие банки и организации пока не имеют возможности широко использовать кредит для развития своей деятельности. Как те, так и другие не в силах игнорировать риски, возникающие при совершении кредитных операций. Банки опасаются невозврата кредита и связанных с этим крупных потерь, организации зачастую не могут не только в достаточной мере гарантировать своевременное и полное погашение ссуды, но и использовать ссуду из-за низкой рентабельности своего производства и невозможности уплаты ссудного процента. Как следствие, несмотря на рост доли кредитов в активах коммерческих банков и их удельного веса как источника формирования оборотного капитала организаций, они все же имеют низкий удельный вес.

К сожалению, в российской экономической литературе комплексный анализ форм кредитования в последние годы не проводился. Это ослабляет эффективность использования кредита, увеличивает кредитные риски. Неслучайно в банковской кредитной практике накопилось немало проблем, связанных с нарушением срочности, обеспеченности, платности кредитования; стимулирующие качества кредита снизились.

Нельзя не заметить и того, что при проведении активных операций коммерческие банки руководствуются нормами Банка России и внутренними, самостоятельно разрабатываемыми инструкциями и положениями, которые не лишены недостатков. Собственный регламент коммер­ческих банков по организации кредитования, расчету кредитоспособности клиентов часто носит формальный характер, находится в отрыве от теоретической базы и накопленного мирового и отечественного опыта в данной области.

Эта проблема относится не только к деятельности российских ком­мерческих банков. Известно, что до настоящего времени подходы отече­ственных и западных надзорных органов к вопросам оценки кредитоспо­собности заемщика с точки зрения ее места в системе управления кредитными рисками практически не различались — величина кредитного риска не ставилась в зависимость от надежности деятельности конкретного заемщика. Однако новые требования Базельского комитета по банковскому надзору, которые планируется ввести в действие с 2008 г., кардинальным образом меняют сложившуюся практику. Увеличивается роль, отводимая банкам и рейтинговым агентствам при оценке кредитоспособности заемщика, которая начинает учитываться при определении достаточности капитала банка. Такие структурные сдвиги в мировой банковской деятельности оказывают влияние и на банковскую систему нашей страны.

## Список литературы

1. Курс экономической теории / иод ред. М.Н. Чепурипа, Е.А. Киселевой. Киров. : МГИМО МИД РФ, 1994.С. 374
2. Деньги, кредит, банки : учебник / под ред. О.И. Лаврушина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2004.
3. *Источник:* Журнал «Деньги и кредит». 1995. № 11. С. 33.
4. Аналитический банковский журнал. 2001. № б (73). С. 36.
5. Банковское дело: современная система кредитования : учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 3-е изд., доп. - М. : КНОРУС, 2007. - 264 с.
6. Быстров С.А. Рынок услуг потребительского кредитования в России (ситуационный анализ)// Банковские услуги. – 2008. - № 8. – С. 23-28
7. Минина Т.И. К вопросу о создании кредитных бюро в свете развития потребительского кредитования в ЕС// Банковские услуги. – 2007. - № 9. – С. 30-37
8. Валенцева Н.И., Ларионова И.В., Кудрявцева Ю.В. Теоретические основы экономических границ кредита и развития потребительского кредитования// Банковские услуги. – 2011. - № 1. – С. 2-11
9. Полищук А.И., Быстров С.А. Точная модель потребительского кредита// Финансы и кредит. – 2009. - № 5. – С. 22-32
10. Портной М.А. Финансовый кризис в США: причины, масштабы, последствия// США-Канада. – 2008. - № 12 (468). – С. 4-18
11. Щиборщ К. Потребительский кредит: западный опыт и перспективы развития в России// Консультант директора. – 2005. - № 23 (251). – С. 26-31
12. Анализ просрочки по кредитам населению в России и Европе (опубликовано 27.11.2009) // www.statbanker.ru
13. Пастухова Н.С., Рогожина Н.Н. Зарубежный опыт жилищных сберегательных программ. Рекомендации по использованию жилищных сберегательных программ в работе банков. – М: Фонд «Институт экономики города», 2002.
14. Абдуллаев М.А., Орлов А.А., Римский Л.А., Бу Хассан Хоссам. Ипотека. Организация ипотечного кредитования. Учебное пособие. - М.: МИИТ, 2003. – 244с
15. Шарфман, Бернард. Фэнни Мэй и американская система жилищного финансирования:образец для других? // Модель вторичного рынка ипотечных кредитов: опыт США. М.: Изд-во Фонда «Институт экономики города», сентябрь 1995. Стр. 105-123.
16. Разумова И.А. Ипотечное кредитование. - 2-е изд. - СПб.: Питер, 2009.
1. См.: Курс экономической теории / иод ред. М.Н. Чепурипа, Е.А. Киселевой. Киров. : МГИМО МИД РФ, 1994.С. 374 [↑](#footnote-ref-1)
2. Деньги, кредит, банки : учебник / под ред. О.И. Лаврушина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2004. [↑](#footnote-ref-2)
3. *Источник:* Журнал «Деньги и кредит». 1995. № 11. С. 33. [↑](#footnote-ref-3)
4. Аналитический банковский журнал. 2001. № б (73). С. 36. [↑](#footnote-ref-4)
5. Банковское дело: современная система кредитования : учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 3-е изд., доп. - М. : КНОРУС, 2007. - 264 с. [↑](#footnote-ref-5)
6. Быстров С.А. Рынок услуг потребительского кредитования в России (ситуационный анализ)// Банковские услуги. – 2008. - № 8. – С. 23-28 [↑](#footnote-ref-6)
7. Минина Т.И. К вопросу о создании кредитных бюро в свете развития потребительского кредитования в ЕС// Банковские услуги. – 2007. - № 9. – С. 30-37 [↑](#footnote-ref-7)
8. Валенцева Н.И., Ларионова И.В., Кудрявцева Ю.В. Теоретические основы экономических границ кредита и развития потребительского кредитования// Банковские услуги. – 2011. - № 1. – С. 2-11 [↑](#footnote-ref-8)
9. Полищук А.И., Быстров С.А. Точная модель потребительского кредита// Финансы и кредит. – 2009. - № 5. – С. 22-32 [↑](#footnote-ref-9)
10. Портной М.А. Финансовый кризис в США: причины, масштабы, последствия// США-Канада. – 2008. - № 12 (468). – С. 4-18 [↑](#footnote-ref-10)
11. Щиборщ К. Потребительский кредит: западный опыт и перспективы развития в России// Консультант директора. – 2005. - № 23 (251). – С. 26-31 [↑](#footnote-ref-11)
12. Просрочка по кредитам населению в Европе в 4 раза ниже чем в России. Анализ просрочки по кредитам населению в России и Европе (опубликовано 27.11.2009) // www.statbanker.ru [↑](#footnote-ref-12)
13. Пастухова Н.С., Рогожина Н.Н. Зарубежный опыт жилищных сберегательных программ. Рекомендации по использованию жилищных сберегательных программ в работе банков. – М: Фонд «Институт экономики города», 2002. [↑](#footnote-ref-13)
14. Абдуллаев М.А., Орлов А.А., Римский Л.А., Бу Хассан Хоссам. Ипотека. Организация ипотечного кредитования. Учебное пособие. - М.: МИИТ, 2003. – 244с [↑](#footnote-ref-14)
15. Шарфман, Бернард. Фэнни Мэй и американская система жилищного финансирования:образец для других? // Модель вторичного рынка ипотечных кредитов: опыт США. М.: Изд-во Фонда «Институт экономики города», сентябрь 1995. Стр. 105-123. [↑](#footnote-ref-15)
16. Разумова И.А. Ипотечное кредитование. - 2-е изд. - СПб.: Питер, 2009. [↑](#footnote-ref-16)