

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет)

Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»



2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, проф., д.э.н.  
*И.А. Баев* /И.А.Баев/

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

«РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ  
РАБОТНИКОВ ЧЕЛЯБИНСКОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО КОЛЛЕДЖА»

НА ПРИМЕРЕ ПАО «ВТБ24»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.01 2017. \_\_\_\_\_ ВКР

Консультант, \_\_\_\_\_

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Консультант, \_\_\_\_\_

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Консультант, \_\_\_\_\_

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Руководитель,

к.т.н., доцент каф. ФДОиК

*В.А. Чурюкин* / В.А.Чурюкин

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Автор

студент группы ЗЭУ-463

*А.А. Мухачева* / А.А.Мухачева

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Нормоконтролер, ст. преподаватель

*И.А. Бочкарева* / И.А.Бочкарева

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	5
1.1. Сущность и отличительные черты ипотеки. Классификация ипотечных кредитов и закладных.....	5
1.2. Нормативно-правовое регулирование ипотечного кредитования в Российской Федерации. ....	17
1.3. Основные элементы системы ипотечного жилищного кредитования.....	23
1.4 Современное состояние рынка ипотечного кредитования в Российской Федерации .....	35
ГЛАВА 2. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В ПАО «ВТБ24» .....	44
2.1. Общая характеристика ПАО «ВТБ24».....	44
2.2. Анализ ипотечного портфеля ПАО «ВТБ24».....	52
2.3. Оценка конкурентоспособности ипотечного кредитования ПАО «ВТБ24»...	64
ГЛАВА 3. Направления повышения конкурентоспособности ипотечного кредитования ПАО "ВТБ24" .....	68
3.1 Проблемы конкурентоспособности ипотечного кредитования ПАО «ВТБ24» .....	68
3.2 Разработка программы ипотечного жилищного кредитования для ПАО «ВТБ24» .....	70
3.3 Оценка эффективности мероприятий.....	81
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	85
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	89
ПРИЛОЖЕНИЕ .....	96

## ВВЕДЕНИЕ

Ипотечное кредитование сегодня является одним из важнейших секторов экономики, так как оно способствует развитию не только банковской сферы, но и некоторых отраслей промышленности и народного хозяйства. Продавая квартиры на этапе строительства, застройщик получает дополнительные средства, что, безусловно, положительно влияет на динамику возведения домов и их благоустройство. Развитие рынка недвижимости в свою очередь порождает дополнительные рабочие места не только для строителей, но и для риэлторов. Кроме того, квартиры во многих новостройках продаются без косметического ремонта, следовательно, образуются вакансии для специалистов по внутренней отделке. Повышение занятости трудоспособной части населения влечет к уменьшению безработицы и повышению уровня жизни людей, что, в свою очередь, положительно влияет на общеэкономическую ситуацию в целом.

Ипотечный рынок занимает одно из важнейших мест среди финансовых механизмов экономического стимулирования и стабильного развития экономики. Применение ипотеки дает значительный социально-экономический эффект, помогает увеличивать активы различных субъектов рынка, осуществляется инвестирование реального сектора экономики, вследствие чего обеспечивается стабильный рост доходов в различных отраслях экономики. Развитие данного сектора кредитования позволит решить острую проблему жизни граждан, повысить занятость и платежеспособность спроса населения, обеспечить рост ВВП страны.

Из всего вышеизложенного можно смело утверждать, что ипотека положительно влияет на экономику региона в частности и страны в целом, а также является одним из важнейших стимулов и средств развития.

Исследование развития ипотечного рынка выступает одной из наиболее актуальных тем в течение уже достаточно длительного времени. Ежегодно появляются научные работы, посвященные данной проблеме, в которых

анализируются тенденции, проблемы и перспективы развития российского рынка ипотечного кредитования, новые модели и механизмы его регулирования. При этом каждый прошедший год добавляет новые вводные и требует переосмысления в плане определения перспектив дальнейшего развития российского ипотечного рынка. 2015 г. стал годом, когда были нарушены уже сложившиеся и четко выраженные тенденции развития рынка ипотеки в России после кризиса 2009 г.

Объектом исследования данной работы является ПАО «ВТБ24».

Предметом исследования – ипотечное кредитование в ПАО «ВТБ24».

Целью данной работы является совершенствование процесса ипотечного кредитования в коммерческом банке. Для достижения указанных целей необходимо решение следующих задач:

изучить теоретические основы ипотечного кредитования;

рассмотреть ипотечное кредитование в ПАО «ВТБ24»;

выявить проблемы ипотечного кредитования в ПАО «ВТБ24» и дать рекомендации по развитию ипотечного кредитования в ПАО «ВТБ24».

Для достижения поставленных целей были использованы нормативные и законодательные акты, труды специалистов и банковских деятелей, статистические данные, исследовательские статьи в периодической литературе, средства массовой информации. Проблемы, освещенные в дипломной работе, анализировались многими ведущими учеными: Ж.В. Морозовой, В.В. Ивановым, Л.Ю. Грудцыной, И.А. Разумовой, И.В. Довдиенко, В.З. Черняк и другими

В данной работе использованы также различные научные труды: монографии, статьи, учебная литература.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

## 1.1. Сущность и отличительные черты ипотеки. Классификация ипотечных кредитов и закладных

Термин «ипотека» впервые появился в Греции в начале VI в. до н.э. (его ввел архонт Солон) и был связан с обеспечением ответственности должника перед кредитором определенными земельными владениями (первоначально в Афинах залоговым обеспечением служила личность должника, которому в случае невыполнения обязательства грозило рабство) [23].

Для этого оформлялись обязательства, а на границе принадлежащей заемщику ставился столб с надписью о том, что указанная собственность служит обеспечением претензии кредитора в названной сумме. На таком столбе, получившем название «ипотека» (от греческого *hypotheka* – подставка, подпорка) отмечались все доги собственника земли.

Позже для этой цели стали использовать особые книги, называвшиеся ипотечными. Уже в Древней Греции обеспечивалась гласность, позволявшая каждому заинтересованному лицу беспрепятственно удостовериться в состоянии данной земельной собственности. Новое развитие институт ипотеки получил в Римской империи. В I в. н. э. создавались ипотечные учреждения, которые выдавали кредиты под залог имущества частным лицам.

Становление классического института ипотеки было связано со сменой политико-экономических условий того времени: ослабление рабовладельческого хозяйствования и массовые передачи земель арендаторам. Первоначально новая форма залога распространялась на орудия труда, которые арендаторы земель в силу объективных причин не могли передать собственникам земель (латифундистам). Позднее в ипотеку начала передаваться и недвижимость [31].

Понятие ипотечного обеспечения означало материальное обеспечение обязательства, но без передачи недвижимости во владение лицу, которому оно

гарантировано выполнение обязательства.

Ипотечный кредит дал возможность залогодателю по-прежнему использовать предмет залога для собственных нужд, а кредитору осуществлять контроль использования, не допуская ухудшения либо исчезновения предмета залога. Оставление недвижимого имущества, служащего обеспечением кредита, в собственности должника давало возможность производительно использовать данное имущество, получать прибыль, необходимую как для погашения основного долга, так и для уплаты процентов за кредит.

Институт классической ипотеки проходил свои этапы и свою эволюцию. Сначала договор ипотеки имел вид простого соглашения между заемщиком и кредитором. Позже стали составляться официальные и неофициальные документы, которые уже обладали правовой силой. Такую же силу имели частные документы, подписанные тремя и более свидетелями. Кроме того, ипотека делилась по законодательной принадлежности – по степени ее важности, установленной законом. При чем наибольшая сила была у ипотек «по закону» - фискальных, далее следовали ипотеки, установленные официальными документами, и лишь затем – ипотеки, оформленные простыми соглашениями [16].

В тот период начали действовать ориентированные по приоритету времени ипотеки. «Принцип, который служил основой: «*Que prior est tempore potior est jure*» - «Кто первый во времени, тот и сильнее в праве»».

Кроме того, вводились различные легальные ипотеки (ипотеки по закону), действовавшие без согласия сторон:

- ипотека инвестора на инвестиции;
- ипотека на имущество опекуна;
- ипотека жены на имущество мужа;
- ипотека церкви и т.д.

Почти все виды ипотеки сохранились и действуют по настоящее время во многих странах.

Таким образом, ипотечный кредит – это кредит, обязательство, возвращение которого обеспечено залогом недвижимого имущества (ипотекой).

В мировой практике на основании способа рефинансирования выделяют две основные модели систем ипотечного кредитования: одноуровневую и двухуровневую. Главным отличием является то, что в одноуровневой модели ипотечный банк занимается выдачей кредитов, а затем самостоятельно проводит эмиссию ипотечных ценных бумаг облигационного типа. В двухуровневой модели существует деление рынка на первичный и вторичный: на первичном рынке кредитные организации предоставляют ипотечные кредиты населению, а на вторичном рынке они переуступают права требования по выданным кредитам специализированным организациям. Проводится секьюритизация ипотечных кредитов и продажа ипотечных ценных бумаг инвесторам.

Рассмотрим особенности каждой модели и возможности применения их в России.

Одноуровневая (европейская) модель ипотечного кредитования.

Одноуровневая модель ипотечного кредитования действует в ряде развитых западных стран таких, как Дания, Германия, Франция, Польша, Чехия, Словакия, Венгрия.

Согласно законодательству одноуровневая система может предполагать несколько участников. Помимо банков или других ипотечных кредитных организаций модель предполагает также участие страховых компаний, осуществляющих страхование заложенного имущества, а также компаний по работе с недвижимостью.[3]

К достоинствам одноуровневой модели можно отнести:

1. Простая организационная структура.

Участники ипотечной сделки - кредитор (банк), страховые и оценочные компании. Банк объединяет в себе функции эмитента ипотечных облигаций, кредитора и управленческой компании. Небольшое количество участников уменьшает затраты заемщика, сопутствующие получению кредита, что делает

суду более доступной. Европейская модель ипотечного кредитования легка во внедрении, так как не требует наличия сложной рыночной инфраструктуры.

2. Жесткое законодательное регулирование деятельности кредитных организаций

Эмитенты закладных листов не имеют права осуществлять высоко рискованные операции, а их основная деятельность практически целиком сводится к выдаче ипотечных кредитов. Кроме того, эмитент, не упомянутый в законе, регулирующим секьюритизацию ипотечных кредитов, не имеет права проводить эмиссию ипотечных ценных бумаг. Заемщик вправе получить полную информацию о движении денежных средств, что обеспечивает прозрачность деятельности кредитных организаций. Таким образом, исключая предоставление кредитными организациями рискованных программ ипотечного кредитования (предусматривают негативную амортизацию суммы основного долга по ипотечному кредиту), снижается вероятность дефолта заемщика по причине строгих процедур андеррайтинга (анализа рисков с целью принятия решения о заключении договора или выдаче кредита), что является положительной стороной данной модели.[4]

3. Неизменность процентной ставки по ипотечному кредиту.

В рамках этой модели предоставляются программы с фиксированными процентными ставками. Фиксированные ставки привлекательны для заемщика в случае роста рыночных ставок. В случае их снижения ипотечный кредит с фиксированными процентными ставками становится невыгодным. Однако, несмотря на то, фиксированные процентные ставки предпочтительнее для заемщика, так как они известны и неизменны в течение всего срока кредитования и представляют возможность прогнозировать бюджет в части ежемесячных расходов на ипотечный кредит, что снижает кредитный риск заемщика.

4. Самофинансируемость одноуровневой модели ипотечного кредитования.

Данная модель финансируется в основном внутренними источниками



фондирования: собственными средствами и средствами, получаемыми по минимально рискованным банковским операциям, путем использования депозитов, займов и иных краткосрочных средств. Кроме того, ипотечный банк проводит эмиссию ценных бумаг, формируя долгосрочные денежные ресурсы.[2]

В качестве основного недостатка одноуровневой модели ипотечного кредитования выделяют ее негибкость: виды ипотечных ценных бумаг, эмиссию которых можно привести, и ипотечных кредитов, которые имеют право предоставить банки, строго ограничены. Это не дает возможность разрабатывать новые программы ипотечного кредитования, что, в свою очередь, крайне важно для сохранения кредитной организацией конкурентного преимущества в рыночных условиях, а также удовлетворения потребностей различных категорий населения и обеспечения доступности ипотечного кредита.

Двухуровневая (американская) модель ипотечного кредитования.

Достоинствами двухуровневой модели ипотечного кредитования являются:

1. Различные источники фондирования.

Это депозитные вклады населения, кредиты материнских и аффелированных компаний, средства, полученные от секьюритизации различных видов ипотечных кредитов. Что позволяет банкам привлекать денежные средства за счет внутренних и внешних источников фондирования.

2. Большое количество участников рынка (достоинство для кредитных организаций).

В данной модели ипотечного кредитования существует большое количество организаций, специализирующихся на проведении различных этапов ипотечной сделки. В большинстве случаев определением кредитного рейтинга заемщика занимаются скоринговые компании, андеррайтингом заемщика и предмета ипотеки - кредитные брокеры. Это снижает временные и трудовые затраты банков. Ввиду большого количества организаций, занимающихся ипотечным кредитованием, постоянно совершенствуются и разрабатываются новые программы, сокращается время на рассмотрение заявления заемщика на

предоставление займа.

3. Большой срок кредитования, отсутствие необходимости существенного первоначального взноса.

Срок кредитования до 30 лет и возможность получения ипотечного кредита без первоначального взноса. Большое разнообразие программ ипотечного кредитования для заемщиков и ипотечных ценных бумаг для инвесторов.

Секьюритизация ипотечных кредитов, выпуск различных ипотечных ценных бумаг позволяют привлечь и консервативных, и высокорисковых инвесторов, что является несомненным преимуществом двухуровневой модели. В силу специфики англо-саксонской системы права рынок ипотечного кредитования не подвергается жесткому регулированию и является гибким. Кредитными организациями разрабатываются программы ипотечного кредитования для различных категорий заемщиков, населения с низкими, средними и высокими доходами.[4]

В России система ипотечного кредитования на данный момент опирается на двухуровневую модель ипотечного кредитования. За основу взята двухуровневая ипотечная система США, при которой индивидуальные ипотечные кредиты, выданные на первичном рынке ипотечными агентствами и небольшими банками, продаются на вторичном рынке крупным инвестиционным банкам и государственным корпорациям.

Поскольку между нашими странами существуют огромные политические, экономические и культурные отличия, мы провели сравнительный анализ ипотечных систем России и США по различным критериям. По сравнению с американской системой андеррайтинга заемщиков, в России банки более требовательны при анализе финансовой состоятельности клиентов. С одной стороны, это замедляет развитие ипотечного кредитования, но с другой - доля просроченной задолженности по ипотечным кредитам в России значительно ниже. Кроме того, сами заемщики начали подходить к вопросу кредитования более серьезно, стали тщательно анализировать ситуацию и свои финансовые

возможности. Банки идут навстречу заемщикам - оптимизируют свои ипотечные программы, и нередко предлагают условия кредитования даже лучшие, чем были до кризиса. В конечном счете все это способствует развитию ипотечного кредитования в России.

История ипотеки в России берёт начало в 1997 году, когда Правительство РФ создало Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (далее - АИЖК). В июле 1998 года вступил в силу закон № 102-ФЗ «Об ипотеке». Через месяц после принятия этого закона произошёл дефолт, и про кредиты, обеспеченные недвижимостью, пришлось на время забыть. Немногие уцелевшие банки могли выдавать долгосрочные ссуды в условиях высокой инфляции и снизившихся в несколько раз доходов населения. Только в начале 2000-х годов ипотечный рынок начал возрождаться, в 2002 году были введены стандарты АИЖК, по которым стали производиться выдача, рефинансирование и сопровождение ипотечных жилищных кредитов. Фактически

АИЖК стало функционировать с 2003 года, а с 2005 года начался активный рост ипотечного рынка.

Во время кризиса 2008 года на рынке ипотечного кредитования начался спад, продолжавшийся до 2010 года. Цены на недвижимость упали на 30-40 %, и те заёмщики, которые взяли кредит непосредственно перед кризисом, оказались в ситуации, когда сумма займа превышала стоимость квартиры.

История развития ипотеки после кризиса характеризуется постепенным увеличением объёмов кредитования, снижением процентных ставок, появлением на рынке новых участников [21].

Ипотечные кредиты можно классифицировать по различным признакам [40]:

1. По объекту недвижимости:
  - земельные участки;
  - предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности;

– жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;

– дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения;

– воздушные, морские суда, суда каботажного плавания и космические объекты;

– объекты незавершенного строительства.

## 2. По целям кредитования:

– приобретение готового жилья в многоквартирном доме либо отдельного дома на одну или несколько семей в качестве основного или дополнительного места жительства; приобретение дома для сезонного проживания, дачи, садовых домиков с участками земли; приобретение земельного участка под застройку. Как правило, кредиты на приобретение готового жилья предоставляются единым разовым платежом;

– на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт индивидуального жилья, домов сезонного проживания, на инженерное обустройство земельного участка (прокладку коммуникационных сетей);

– строительство и приобретение готового жилья с целью инвестиций. Данное кредитование строительства жилья происходит поэтапно: каждый последующий платеж осуществляется только после завершения его предыдущего этапа.

3. По способу рефинансирования. Ипотечным кредитованием занимаются различные кредитные институты. Особенности их деятельности заключены в способе рефинансирования выдаваемых кредитов. В таблице 1 приведена классификация ипотечных кредитов по способу рефинансирования.

## Классификация ипотечных кредитов по способу рефинансирования [18]

№ п/п	Способ рефинансирования	Вид кредитного института
1	Выпуск ипотечных облигаций	Ипотечные банки
2	Предварительные накопления заемщиков, государственные субсидии	Стройсберкассы
3	Собственные, привлеченные и заемные средства (в том числе займы международных организаций)	Универсальные банки
4	Продажа закладных ипотечному агентству или крупному ипотечному банку, собственные, привлеченные и заемные средства (в том числе займы международных организаций)	Кредитные учреждения, занимающиеся ипотечным кредитованием и заключившие договор с ипотечным агентством или крупным ипотечным банком.

## 4. По виду кредитора:

- банковские;
- небанковские.

## 5. По виду заемщиков:

Как субъектов кредитования:

- кредиты, предоставляемые застройщикам и строителям;
- кредиты, предоставляемые непосредственно будущему владельцу жилья;

По степени аффилированности заемщиков кредиты могут предоставляться:

- сотрудникам банков;
- сотрудникам фирм-клиентов банка;
- клиентам риэлтерских фирм;
- лицам, проживающим в данном регионе;
- всем желающим.

6. По срокам кредитования. В ряде стран классификация кредитов различается по срокам. приведена в таблице 2.

## Классификация ипотечных кредитов по срокам [25]

Виды кредитов	Страны			
	Великобритания	Страны континентальной Европы	США	Россия
Краткосрочные	До 3-х лет	До 1 года	До 1 года	До 1 года
Среднесрочные	3-10 лет	1-5 лет	1-10 лет	1-3 года
Долгосрочные	Более 10 лет	Более 5 лет	Более 10 лет	Более 3-х лет

## 7. По виду процентной ставки:

– кредит с фиксированной процентной ставкой;

– кредит с переменной процентной ставкой.

– по возможности досрочного погашения:

## 8. С правом досрочного погашения;

– без права досрочного погашения;

– с правом досрочного погашения при условии уплаты штрафа.

## 9. По степени обеспеченности (величине первоначального платежа).

Сумма кредита может составлять от 50% до 100% стоимости заложенного имущества.

## 10. По способу амортизации долга (рис.1)



Рисунок 1 – Классификация ипотечных кредитов по способу амортизации долга

Кроме того, ипотечные кредиты могут быть:

- обычные и комбинированные (выдаваемые несколькими кредиторами);
- субсидируемые и выдаваемые на общих условиях.

Понятие закладной, ее классификация.

«Закладная – именная ценная бумага, удостоверяющая следующие права ее владельца: право на получение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному ипотекой, без представления других доказательств существования этого обязательства; право залога на имущество, обремененное ипотекой».

При определенных условиях закладная может приобретать свойства ценной

бумаги, способной переходить от одного владельца к другому и быть в достаточной мере оторванной от первоначального требования.

Закладная дает кредитору право требования на имущество должника, служащее обеспечением ссуды. В случае нарушения условий кредитного договора (неуплата процентов, задержка погашения долга и т.д.) владелец закладной может продать недвижимость для возмещения потерь. Существует понятие первой и второй закладной. Закладная на недвижимое имущество является первой закладной, если до нее не была зарегистрирована ни одна закладная по данному имуществу. Вторая закладная – закладная, обеспечением которой служит недвижимое имущество, уже находящееся в данный момент в залоге [21].

Закладные обычно имеют приоритет в том порядке, в котором они были зарегистрированы. Вторая закладная подчинена первой. Первая закладная имеет приоритетное требование на возврат денежных средств путем продажи заложенного имущества в случае невыполнения должником своих обязательств. Поскольку второй заем представляет собой больший риск для кредитора, то он обычно предоставляется и под более высокий процент.

Закладные также могут быть классифицированы в зависимости от ситуации, в которой они используются [30]:

– общая закладная – это закладная, при которой заем относится более чем к одной части недвижимого имущества и обычно применяется для финансирования модернизации имущества. Такие займы включают положение «о частичном освобождении». Которое означает, что при условии возврата определенной части кредита часть заложенного имущества может быть освобождена от залога. При этом заем гарантируется всей оставшейся недвижимостью, не освобожденной от залога.

– комплексная закладная. Комплексный заем берется не только под недвижимость, но и под предметы личной собственности, прилагаемые к недвижимости, а также оборудование, являющееся частью недвижимости.



–открытая закладная – это открытый заем, гарантирующий долговое обязательство, выдаваемое кредитору или наследникам его прав должником. Другими словами, кредитор открывает заемщику кредитную линию. Ставка процента на первоначальную сумму кредита фиксирована, но процент на последующие кредиты может равняться текущей ставке процента. Закладная обычно включает положение о гарантируемой максимальной величине.

Открытые закладные часто используются заемщиками для того, чтобы получить дополнительные средства с целью модернизации их имущества. Заемщик «открывает» закладную для того, чтобы увеличить долг до его первоначальной величины после того. Как долг был уменьшен путем осуществления выплат в течение определенного времени. Условия открытой закладной обычно запрещают увеличивать долг за пределы размеров или первоначального дога, или величины, обусловленной в закладной. При этом кредитор не обязан давать займы дополнительные суммы [22].

–перевешивающая закладная дает возможность заемщику, выплачивающему уже существующий кредит по закладной, получить дополнительное финансирование от другого кредитора. Новый кредитор принимает на себя уплату существующего займа и предоставляет заемщику новый кредит под более высокий процент. Общая величина нового займа включает уже существующий заем и дополнительные суммы, предоставляемые заемщику.

## 1.2. Нормативно-правовое регулирование ипотечного кредитования в Российской Федерации.

Деятельность кредитных организаций на российском ипотечном рынке регламентируется действующими законодательными актами, регулирующими систему ипотеки. Формирование законодательной базы ипотечного кредитования в России началось с середины 90-х годов прошлого столетия. Права

гражданина на жилье и на охрану частной собственности закреплены в Конституции РФ (1993 г.). Важным шагом развития российского ипотечного законодательства стало принятие первой (1995 г.) и второй (1996 г.) частей Гражданского кодекса РФ. Кодекс устанавливает общие правила обеспечения кредитов под залог недвижимости; положения о праве собственности и других вещных правах на другие помещения; основания обращения взыскания на заложенное жилое помещение и др.. ГК РФ предусматривает ряд правил в отношении обязательной государственной регистрации права собственности и других вещных прав на недвижимое имущество, а также возникновения, ограничения и перехода таких прав. Кроме того, были введены дополнительные требования к договору купли-продажи жилой недвижимости. В частности, государственной регистрации подлежит не только переход права собственности на жилую недвижимость по такому договору от продавца к покупателю, но и сам договор [19].

Во исполнение требования ГК РФ 21.06.1997 г. был принят Федеральный закон №122 «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

Основным законом, регулирующим отношения по поводу залога недвижимости, является Федеральный закон № 143 «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Процесс предоставления ипотечного кредита происходит на первичном и вторичном рынках и включает в себя следующие этапы:

1. Заемщик выбирает объект недвижимости, устраивающий его по всем параметрам (или предложение со стороны кредитной организации).
2. Клиент демонстрирует готовность приобрести данный объект недвижимости, обращаясь к ипотечному кредитору с заявлением о выдаче ипотечного кредита.
3. Кредитная организация проводит процедуру андеррайтинга - оценку кредитором вероятности погашения ипотечного кредита с учетом доходов

заемщика, наличием средств для первоначального взноса оценки предмета ипотеки.

Анализируется уровень получаемых доходов заемщика, стабильность трудоустройства и характер его расходов, если заемщик - физическое лицо. При расчете максимальной суммы кредитования и сроков кредитования, коммерческие организации исходят из соотношения ежемесячных платежей для погашения кредита и ежемесячных доходов заемщика.

#### 4. Подписание кредитного договора.

Договор о предоставлении ипотечного кредита с соблюдением общих правил ГК РФ о заключении договора, а также положений ФЗ №102-ФЗ от 16 июля 1998 г. «Об ипотеке (залоге недвижимости)». [9] В договоре должны быть указаны:

- Предмет ипотечного кредита (его наименование, место нахождения, описание, его идентификация);
- Оценка предмета ипотечного кредитования (его оценочная стоимость);
- Размер предоставляемого ипотечного кредита, срок исполнения обязательства по данному кредиту;
- Сумма первоначального взноса, проценты по кредиту, ежемесячные ипотечные платежи.

#### 5. Выдача ипотечного кредита путем покупки объекта недвижимости, оформление залога.

Результатом отношений между кредитной организацией и заемщиком является то, что заемщик приобретает интересующую его недвижимость, а кредитная организация - закладную, согласно которой обязательства по договору исполняются.

#### 6. Ипотечный кредитор собирает все имеющиеся обязательства, оформленные в виде закладных.

#### 7. Сумма выданных ипотечных кредитов продается кредитной организации, эмитирующей ипотечные ценные бумаги или ипотечному агенту.

8. Ипотечный агент формирует отдельные пулы ипотечных ценных бумаг с последующей эмиссией ипотечных ценных бумаг на сумму выкупленных залоговых, входящих в пулы.

Согласно Федеральному закону №152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» от 11 ноября 2003 г. эмитентами ценных бумаг с ипотечным покрытием могут выступать только кредитные организации и ипотечные агенты.

Важнейшим шагом в развитии ипотечного кредитования в России стало принятие в декабре 2008 года пакета законопроектов, направленных на повышение доступности жилья для населения. Были приняты новые законы, также как ФЗ «О кредитных историях», ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости...». С 1 марта 2009 года вступил в силу новый Жилищный кодекс РФ. Внесены изменения в Гражданский и налоговый кодексы, в федеральные законы «Об ипотеке», «Об ипотечных ценных бумагах», «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и др. В 2009 году была принята Концепция развития унифицированной системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов. Дальнейшее совершенствование ипотечного законодательства будет направлено на развитие положения данной концепции, создание единой по всей стране системы регистрации прав на недвижимое имущество, страхование кредитов и т.п..

Государство активно способствует развитию системы ипотечного кредитования. Поэтому 8 ноября 2014 года распоряжением Правительства РФ № 2242-р была утверждена Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 года (далее - Стратегия). Данная стратегия утверждена в целях реализации государственной программы РФ «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 323 и Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 600 «О мерах по обеспечению граждан

Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг».

Основными направлениями реализации Стратегии являются:

- развитие первичного рынка ипотечного жилищного кредитования;
- реализация специальных ипотечных программ для социально приоритетных категорий граждан;
- обеспечение фондирования рынка ипотечного жилищного кредитования долгосрочными ресурсами;
- унификация и стандартизация рынка ипотечного жилищного кредитования, развитие инфраструктуры рынка;
- развитие механизмов кредитования коммерческих застройщиков в целях жилищного строительства, кредитования индивидуального жилищного строительства и жилищных некоммерческих объединений граждан, финансирования строительства объектов инженерной инфраструктуры, кредитование в целях строительства или приобретения наемных домов [1,2].

Данная Стратегия положительно влияет на систему ипотечного кредитования в РФ. В рекордный для ипотечного жилищного рынка 2014 год в Российской Федерации был выдан 1 012 301 кредит на сумму 1 764 126 млн. руб. Даже в кризисный 2015 г. при падении рынка на 35 % количество новых ипотечных кредитов приближалось к 700 000 на сумму 1 184 835 млн. руб. Средний размер выданных ипотечных жилищных кредитов, начиная с 2010 года, стабильно растет. Исключением является 2015, когда размер среднего кредита снизился до 1 661 тыс. руб. по сравнению с 1 742 тыс. руб. в 2014г. [3].

Гражданам РФ предоставляются программы ( субсидии) от государства:

- «Молодая семья»; Срок действия этой программы истекал в 2015 году, но 15 апреля 2014 года было подписано Постановление Правительства РФ №323, в котором говорится об утверждении Госпрограммы РФ «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ». Таким образом, данное постановление продлевает срок действия программы «Жилище» до 2020

года.

– Материнский (семейный) капитал. Для того чтобы использовать эту поддержку от государства (субсидию), необходимо соответствовать следующим условиям:

- возраст участников не должен быть больше 35 лет на день вынесения решения о включении молодой пары в списки претендентов;

- обязательно должно быть российское гражданство у претендентов и неудовлетворительные условия для жизни;

Данная программа может быть признанной в следующих случаях:

– претенденты проживают в непригодных для жизни условиях;

– фактическая площадь помещения на одного человека меньше, чем установлено в данном регионе, где проживают претенденты;

– претенденты проживают с больным человеком в квартире, совместная жизнь с которым затруднена;

– претенденты имеют возможность оплатить частично покупку жилья (не учитывая субсидию или ипотеку, т.е. у них есть деньги на первоначальный взнос);

Данная программа позволяет гражданам РФ:

– приобрести помещение для жилья;

– оплатить строительство собственного жилья;

– внести часть жилищно-накопительной либо жилищно-строительной ипотеки;

– оплатить первоначальный взнос ипотеки;

– погасить кредит, который был взят на строительство или приобретение жилья.

Эта обновленная программа не рассчитывает погашение кредитных задолженностей, и по ней нельзя покупать жилье на вторичном рынке, эти новшества распространяются лишь на новых участников программы. Те люди, которые встали на учет до 2016 года, получают субсидии по старой схеме.

Стоимость субсидии достигает 30% от стоимости покупаемого жилья. Остальной долг в банке клиенты станут выплачивать из своих средств.

Таким образом, нормативно-правовое регулирование ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации постоянно развивается по пути повышения доступности ипотечных программ для населения, в том числе за счет реализации целевых федеральных программ, субсидирования и т.д.

### 1.3. Основные элементы системы ипотечного жилищного кредитования

Система ипотечного жилищного кредитования развита во всех странах с рыночной экономикой и является необходимым институтом, используемым государством, как в экономической, так и в социальной политике.

Предметом ипотеки традиционно выступают следующие виды имущества:

- земельные участки, находящиеся в частной собственности;
- предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности;
- жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;
- дачи, садовые дома, гаражи;
- воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты.

Под инфраструктурой рынка ипотечного кредитования понимаем совокупность закрепленных правовых норм и институтов, обеспечивающих устойчивое функционирование рынка и способствующих его развитию и адекватному регулированию как составной части экономики государства [21].

Одним из основных элементов системы ипотечного жилищного кредитования являются ее субъекты. К субъектам ипотечного жилищного кредитования можно отнести: заемщика, кредитора, риелторские и страховые компании, инвесторов, правительство. Все эти субъекты являются участниками

рынка ипотечных жилищных кредитов. Цели и функции этих субъектов рассмотрены в таблице 3.

Таблица 3

Цели и функции субъектов ипотечного жилищного кредитования

Субъекты	Цели и функции
1	2
Заемщики	Приобрести по возможности лучшее жилье, одновременно быть в состоянии производить ежемесячные платежи по кредиту
Кредиторы (банки и другие финансово-кредитные учреждения)	Максимизировать прибыль и дивиденды своих акционеров путем ограничения рисков неплатежей заемщиков, потерь в результате более быстрого увеличения стоимости привлеченных банками средств по сравнению с процентными ставками по выданным ипотечным кредитам.
Продавцы жилья (физические лица)	Выгодно продать жилье
Риелторские организации (лицензированные продавцы)	Выгодно продать имеющееся жилье (по поручению третьих лиц, из собственного фонда), получить комиссионное вознаграждение.
Орган регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним	Сбор, регистрация и предоставление информации о праве собственности на жилье на территории России
Страховые компании	Полное страховое сопровождение сделок и извлечение максимальной прибыли
Оценочные компании	Оценка жилья, являющегося предметом залога при ипотеке, в том числе при реализации с торгов
Операторы вторичного рынка	Приобретение ипотечных жилищных кредитов у первичных кредиторов
Инвесторы (юридические и физические лица, приобретающие ипотечные ценные бумаги)	Максимизировать прибыль, вкладывая свои средства в ипотечные ценные бумаги
Органы опеки и попечительства	Контроль за соблюдением прав и интересов несовершеннолетних граждан
Государство	Преследует три основные цели: обеспечение условий для надежного и эффективного функционирования системы ипотечного кредитования; регулирование и надзор за деятельностью участников рынка. В том числе с целью защиты интересов вкладчиков банков; содействует некоторым ограниченным группам семей в приобретении жилья



Как видно из таблицы, на рынке ипотечных жилищных кредитов действует достаточно большое количество участников. Такое число участников рынка является одной из особенностей ипотечного жилищного кредитования, которая обусловлена спецификой обеспечения, предоставляемого по кредитам.

Так, обязательное участие в сделках риелторских компаний, органа регистрации прав на недвижимое имущество, органов опеки присуще, в основном, только ипотечному жилищному кредитованию. Все эти участники являются неотъемлемым элементом системы ипотечного жилищного кредитования.

Основными кредиторами ипотечных жилищных кредитов в России являются универсальные коммерческие банки, в то время как в западных странах ипотечными кредиторами, как правило, выступают специализированные ипотечные кредиторы [36].

Определяющим звеном рынка ипотечных жилищных кредитов является объект кредитования - один из фундаментальных элементов системы ипотечного жилищного кредитования. В широком смысле объект кредитования - вещь или процесс, под который предоставляется кредит, ради которого совершается кредитная сделка. Объектами кредитования могут быть практически любые предметы и процессы. Объектами ипотечного кредитования могут быть только приобретение и обустройство земли под жилищное строительство; строительство и реконструкция жилья; приобретение жилья.

В зависимости от объекта кредитования ипотечные жилищные кредиты бывают трех видов: кредиты на приобретение земли под жилищное строительство, кредиты на строительство и реконструкцию жилья, кредиты на приобретение жилья.

Основным объектом ипотечного жилищного кредитования является приобретение готового жилья в многоквартирных домах. В широком смысле данный объект характеризуется потребностью заемщика в дополнительных ресурсах.

«Приобретение строящегося жилья, в том числе отдельных домов нельзя

отнести к объекту ипотечного жилищного кредитования, поскольку обеспечением в таких сделках является не недвижимость, следовательно, сами кредиты не являются ипотечными». Приобретение жилья становится объектом ипотечного жилищного кредитования в случае нехватки у заемщика собственных средств и возникновения потребности в заемных средствах [23].

Неотъемлемым элементом системы ипотечного жилищного кредитования является обеспечение кредита. Обеспечение кредита является своего рода гарантией его возврата. Это обуславливает особую значимости механизма обеспечения кредита, поскольку возвратность - это основополагающее свойство кредитных отношений. Изначально возвратность ипотечного жилищного кредита обеспечивается регулярным получением дохода заемщиком - это первичный источник погашения. Но поскольку существует риск несвоевременного получения или неполучения дохода заемщиком, то банку необходим вторичный источник погашения кредита. В ипотечном жилищном кредитовании этим источником является залог приобретаемой квартиры.

Согласно принятому в международной практике разделению кредитов по критерию обеспеченности ипотечные жилищные кредиты всегда относятся к группе обеспеченных кредитов. Ипотека является разновидностью имущественного залога, служащего обеспечением исполнения денежного обязательства с целью получения ипотечной ссуды. При этом ипотека представляет такой вид залога, при котором закладываемое имущество не передается в руки кредитора, а остается у залогодателя (заемщика).

«Этимологически термин «ипотека» обозначает залог недвижимого имущества и применяется в законодательствах различных стран для обозначения трех следующих правовых категорий» [29]:

– залога недвижимого имущества с целью получения ипотечного кредита (чисто правовая функция ипотеки);

– закладной (существуют и другие название долгового свидетельства, подтверждающего права залогодержателя по обеспеченному ипотекой

обязательству);

– ипотечного кредита (денежной ссуды), выдаваемого заемщику кредитором под залог недвижимости (экономическая функция ипотеки).

Ипотечные кредиты всегда обеспечиваются залогом недвижимости - ипотекой, ипотечные жилищные кредиты - залогом жилой недвижимости. Основным и чаще всего единственным обеспечением при данной форме кредитования является залог жилого помещения, приобретаемого на кредитные средства. Между банком и заемщиком заключается соответствующий договор, по которому залогодателем является заемщик, а банк является залогодержателем до момента полного исполнения заемщиком своих обязательств по возврату кредита и уплате процентов. При неисполнении залогодателем (заемщиком) своих обязательств, залогодержатель (кредитор) имеет право удовлетворить свои требования за счет стоимости заложенного имущества.

В соответствии со ст. 77 федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)», квартира, приобретенная за счет кредита банка в собственность, считается находящейся в залоге с момента государственной регистрации договора ее купли-продажи.

Данный вид обеспечения имеет ряд недостатков. Так, для заемщика это: высокая стоимость оформления залога; необходимость освобождения и реализации квартиры с торгов в случае непогашения кредита (при этом заемщик может понести дополнительные потери, так как вложенные им в обустройство квартиры средства, как правило, учитываются не в полном объеме). Для банка среди основных недостатков выделим следующие: необходимость доскональной проверки объекта залога перед предоставлением кредита; низкая ликвидность недвижимости; возможность снижения стоимости объекта залога (особенно в связи с длительным сроком кредитования). В связи с этим при получении ипотечного жилищного кредита могут предоставляться и другие виды обеспечения, например, залог уже имеющегося жилья, залог другого имущества, принадлежащего заемщику, гарантии и поручительства третьих лиц, например,

работодателей заемщика [41].

Субъекты кредитования, объект кредитования и обеспечение являются фундаментальными элементами современной системы ипотечного жилищного кредитования. В силу их важности к ним предъявляются некоторые требования, в соответствии с которыми кредитование осуществляется на определенных условиях. Так, заемщик, как субъект ипотечного жилищного кредитования, чтобы получить кредит, должен обладать достаточной кредитоспособностью - не всякий, обратившийся за кредитом, становится заемщиком. В то же время не каждый банк может предоставлять ипотечные жилищные кредиты, а только тот, который располагает достаточными долгосрочными кредитными ресурсами и необходимыми кадрами и т. д.

К объекту ипотечного жилищного кредитования также предъявляется требование - это должно быть приобретение жилья в собственность (не аренда и т. п.). Обеспечение по ипотечному жилищному кредиту должно отвечать требованиям качества и полноты. Соблюдение требований к фундаментальным элементам является одним из условий кредитования.

К условиям ипотечного жилищного кредитования относятся следующие: соблюдение интересов обеих сторон сделки (заемщика должны устраивать процентная ставка, схема погашения кредита, банк должна устраивать кредитоспособность заемщика, качество предоставляемого обеспечения и т. п.); соблюдение базовых принципов кредитования (срочности, платности, возвратности, целевого предоставления и использования кредита, причем кредит предоставляется только на покупку жилья), а также обеспеченности кредита.

Банковское кредитование всегда осуществляется при строгом соблюдении принципов кредитования, которые представляют собой требования к организации кредитного процесса и являются исходными правилами использования определенной формы кредита, обеспечивающими его возвратное движение [25].

К принципам кредитования, в том числе и ипотечного жилищного, относятся: возвратность, срочность кредитования; целевой характер,

обеспеченность кредита; платность банковских ссуд, дифференцированный характер кредитования. Рассмотрим подробнее каждый из данных принципов.

**Возвратность кредита.** Этот принцип выражает необходимость своевременного возврата полученных от кредитора финансовых ресурсов по мере их высвобождения из доходов заемщика. Свое практическое выражение данный принцип находит в постепенном погашении конкретной ссуды путем перечисления соответствующей суммы денежных средств на счет предоставившей ее кредитной организации (или иного кредитора) или путем внесения наличных денежных средств в кассу банка, что обеспечивает возобновляемость кредитных ресурсов банка как необходимого условия продолжения его уставной деятельности. Гарантией возвратности являются документы о платежеспособности клиента. Ипотечные жилищные кредиты всегда предоставляются на возвратной основе, а порядок погашения оговаривается в кредитном договоре.

**Срочность кредита.** Принцип отражает необходимость его возврата не в любое приемлемое для заемщика время, а в точно определенный срок, зафиксированный в кредитном договоре или заменяющем его документе. Нарушение указанного условия является для кредитора достаточным основанием для применения к заемщику экономических санкций в форме увеличения взимаемого процента, а при дальнейшей отсрочке - предъявления финансовых требований в судебном порядке. Нарушение срочности возврата кредита является для банка дестабилизирующим фактором, поскольку нарушает сбалансированность привлеченных и размещенных средств по срокам, что чревато финансовыми потерями. Долгосрочный характер ипотечного жилищного кредита предполагает установление длительного срока погашения [15].

**Платность кредита.** Этот принцип выражает необходимость не только прямого возврата заемщиком полученных от банка кредитных ресурсов, но и оплаты права на их использование. Экономическая сущность платы за кредит отражается в фактическом распределении дополнительно полученной за счет его

использования прибыли между заемщиком и кредитором. При ипотечном жилищном кредитовании экономическая сущность платы за кредит выражается, по нашему мнению, в перераспределении части личного дохода заемщика в пользу банка.

Рассматриваемый принцип находит применение в процессе установления величины банковского процента по ипотечным жилищным кредитам, выполняющего три основные функции: перераспределение части дохода физических лиц; регулирование производства и обращения путем распределения ссудных капиталов на отраслевом, межотраслевом и международном уровнях, на кризисных этапах развития экономики - антиинфляционную защиту денежных накоплений клиентов банка. Ставка (или норма) ссудного процента, определяемая как отношение суммы годового дохода, полученного на ссудный капитал, к сумме предоставленного кредита, выступает в качестве цены кредитных ресурсов.

Подтверждая роль ипотечного жилищного кредита как одного из предлагаемых на специализированном рынке товаров, его платность стимулирует заемщика к его наиболее продуктивному использованию, а главное и к своевременному возврату. Именно эта стимулирующая функция не в полной мере использовалась в условиях плановой экономики, когда значительная часть кредитных ресурсов предоставлялась государственными банковскими учреждениями за минимальную плату (1,5 - 5% годовых) под льготный процент или вообще на беспроцентной основе.

Для содействия развитию вторичного рынка ипотечных кредитов в 1997 году было создано Федеральное агентство жилищного ипотечного кредитования (ФАИЖК), призванное способствовать становлению частного кредитования жилищной сферы, в том числе на основе долгосрочного ипотечного кредитования.

Основные направления деятельности ФАИЖК зафиксированы в федеральной целевой программе «Свой дом». ФАИЖК призвано выполнять

следующие функции [28]:

– содействие развитию ипотечного жилищного кредитования посредством рефинансирования (покупки) ипотечных кредитов, выдаваемых коммерческими банками – первоначальными кредиторами;

– привлечение долгосрочных финансовых ресурсов для кредитования населения;

– содействие в повышении ликвидности банков путем перевода неликвидных активов (ипотечных кредитов) в ликвидные (наличность);

– стандартизация и унификация процедур ипотечного кредитования;

– представление интересов ипотечных структур в правительстве и других государственных учреждениях.

Таким образом, основным уставным направлением деятельности АИЖК является обеспечение ликвидности российских коммерческих банков, предоставляющих долгосрочные жилищные кредиты населению, за счет покупки прав требований по таким кредитам на средства, привлекаемые путем размещения облигаций Агентства на фондовом рынке.

В настоящее время (по состоянию на 31 декабря 2012 г.) общефедеральная система рефинансирования по стандартам агентства действует на всей территории России. В Смоленской, Ивановской, Мурманской и Челябинской областях функционирование системы рефинансирования обеспечивается через Сервисного агента. АИЖК установлены договорные отношения с 35 страховыми компаниями.

Агентством аккредитованы 76 региональных операторов и 64 сервисных агента, по федеральным стандартам ипотечные кредиты выдает 133 организации из 70 регионов РФ. Агентством рефинансировано 109295 ипотечных кредитов на общую сумму 78 млрд. 867 млн. рублей.

Система рефинансирования и взаимодействие Агентства с поставщиками закладных показана на рисунке 2.

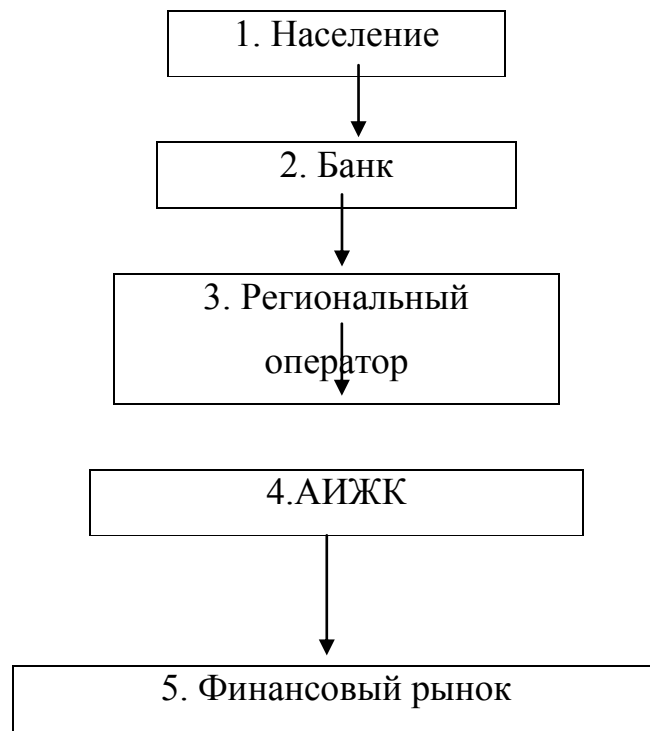


Рисунок 2 – Система рефинансирования и взаимодействие Агентства с поставщиками закладных

1. Банк выдает кредит и оформляет закладную
2. Банк продает закладную региональному оператору
3. Региональный оператор формирует пул закладных, выданных в данном субъекте РФ и продает его АИЖК
4. АИЖК формирует из закладных залоговое покрытие и выпускает ипотечные ценные бумаги
5. Средства от размещения на рынке ипотечных ценных бумаг – источник финансирования федеральной системы ипотечного жилищного кредитования.

Основными участниками ипотечного рынка в России являются Региональные операторы, Сервисные агенты, банки - Первичные кредиторы, страховые, оценочные компании (рис.4). В процессе рефинансирования ипотечных кредитов они осуществляют выполнение следующих функций:

- банки - Первичные кредиторы осуществляют выдачу ипотечных кредитов и являются первичными владельцами стандартных закладных;



- региональные операторы выкупают стандартные закладные у Банков - Первичных кредиторов и формируют пулы закладных для передачи Агентству;

- сервисные агенты осуществляют - выдачу ипотечных кредитов (кредитные организации) или, если это не кредитная организация, выкупают стандартные закладные у Банков - Первичных кредиторов, и формируют пулы закладных для передачи Агентству

- агентство выкупает пулы стандартных закладных у Региональных операторов, Сервисных агентов и Первичных кредиторов, обеспеченные страховым покрытием и произведенной оценкой предмета ипотеки с целью последующей секьюритизации, т.е. выпуска эмиссионных ипотечных ценных бумаг.

- страховые компании осуществляют обязательное страхование заемщика (страхование жизни и потери трудоспособности заемщика, предмета ипотеки и по желанию участников кредитной сделки - страхование титула собственности (риска утраты права собственности)

- оценочные компании - производят оценку рыночной стоимости предмета ипотеки на дату проведения оценки [35].

Схема взаимодействия АИЖК и участников ипотечного рынка показана на рисунке 3.



Рисунок 3 – Схема взаимодействия АИЖК и участников ипотечного рынка

Региональные операторы, Сервисные агенты и Первичные кредиторы (далее - Поставщики), выразившие желание поставлять Агентству закладные для рефинансирования направляют в Агентство заявку на сотрудничество и предоставляют правоустанавливающие и финансовые документы.

Ипотечные кредиты могут выдаваться гражданам, как на приобретение готового жилья, так и на долевое участие в строительстве жилья. На момент рефинансирования, должны быть оформлены право собственности на построенное жилье. После чего Закладная может быть передана Агентству [16].

## 1.4 Современное состояние рынка ипотечного кредитования в Российской Федерации

В нынешней сложной экономической и политической ситуации необходимо оценить состояние рынка ипотечного кредитования Российской Федерации, чтобы выявить существующие проблемы и наиболее приемлемые методы активизации данного вида кредитования.

Для оценки рынка ипотечного кредитования Российской Федерации на первоначальном этапе был произведен анализ кредитных организаций-участников рынка ипотечного кредитования по состоянию на 1 января 2016 года, как в целом по Российской Федерации, так и в разрезе по регионам. Данные по Российской Федерации представлены в табл. 4.

Таблица 4

Кредитные организации-участники рынка ипотечного кредитования Российской Федерации по состоянию на 01.01.2016г.

Показатель	Количество действующих кредитных организаций		Количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты		Количество кредитных организаций, приобретающих права требования по ипотечным жилищным кредитам		Количество кредитных организаций, привлекающих рефинансирование на вторичном рынке ипотечного кредитования	
	01.15	01.16	01.15	01.16	01.15	01.16	01.15	01.16
Российская Федерация	834	733	629	559	150	141	147	110

Согласно данным, представленным в табл. 1, можно сделать следующие выводы. Доля кредитных организаций, выдающих ипотечные кредиты, в общем количестве кредитных организаций Российской Федерации выросла с 75 % до 76 % за 2015 год. Показатель имеет достаточно высокий уровень, что обусловлено повышенной надежностью данного вида кредитования, наличием интереса у населения к получению ипотечного кредита. Рост доли банков, выдающих

ипотечные кредиты, на 1 % за 2015 год, обусловлен закрытием кредитных организаций и повышением интереса банков к данному виду кредитных операций.

Реальной проблемой ипотечного кредитования в Российской Федерации является привлечение долгосрочных финансовых ресурсов. Согласно представленным данным, всего 19 % (на 01.01.2016 г.) кредитных организаций занимаются приобретением прав требований по ипотечным кредитам и 15 % (на 01.01.2016 г.) кредитных организаций привлекают рефинансирование на вторичном рынке. Сложившаяся ситуация тормозит развитие ипотечного кредитования, что обусловлено недостаточным развитием фондового рынка, несовершенной нормативно-правовой базой.

Отрицательное влияние на развитие ипотечного кредитования оказывает неравномерность развития регионов. Данные представлены на рис. 1.

Наиболее развитой территориальной единицей Российской Федерации по числу кредитных организаций, предоставляющих ипотечные кредиты, занимающихся приобретением прав требования и рефинансирования ипотечных кредитов, является Центральный федеральный округ (г. Москва, Московская обл., Ярославская обл.). Далее идет Приволжский федеральный округ (Республика Татарстан, Самарская обл.), Северо-западный федеральный округ (г. Санкт-Петербург, Вологодская обл.). Данное территориальное распределение обусловлено нахождением в Центральном федеральном округе финансовой столицы страны (г. Москва) с его развитой финансовой инфраструктурой, повышенным спросом и высокими ценами на недвижимость.

Одной из основных проблем ипотечного кредитования в Российской Федерации является отсутствие долгосрочных финансовых ресурсов. Исходя из этого, необходимым является анализ инструментов рефинансирования ипотечных кредитов. Данные представлены в табл. 5.

Региональная структура рефинансируемых ипотечных жилищных кредитов  
(прав требования по ипотечным жилищным кредитам) по состоянию на

01.01.2016 г., млн. руб. [25]\

Показатель	Рефинансирование ипотечных жилищных кредитов с продажей пула ипотечных жилищных кредитов (прав требования по ИЖК)		Объем привлеченных средств при продаже пула ипотечных жилищных кредитов (прав требования по ИЖК) с дальнейшей эмиссией ценных бумаг	Рефинансирование ипотечных жилищных кредитов с сохранением актива на балансе кредитной организации
	без формирования дополнительного финансового инструмента	с дальнейшей эмиссией ипотечных ценных бумаг		
Сумма рефинансируемых ипотечных кредитов, млн. руб.	34504	41557	26859	12148
Доля рефинансируемых ипотечных кредитов в структуре ипотечного кредитного портфеля, %	3,0	3,6	2,3	1,0

Очевидным является критически низкое значение доли рефинансируемых ипотечных кредитов (1-3,6 %). Наиболее распространенным способом рефинансирования является продажа пула ипотечных кредитов с дальнейшей эмиссией ипотечных ценных бумаг (облигации с ипотечным покрытием, ипотечные сертификаты участия, жилищные облигации с ипотечным покрытием). Наименее используемым методом является рефинансирование с сохранением данных активов на балансе кредитной организации, что вызвано предъявлением дополнительных требований к деятельности такой организации, необходимостью дополнительных затрат для оценки состояния кредитного портфеля, появлением дополнительного риска деятельности кредитного учреждения.

За последние несколько лет в нашей стране лидером по ипотечному кредитованию является Сбербанк России, хотя и для него наблюдается снижение объемов выданных кредитов в 2015 г. (табл. 3) в связи с финансовым кризисом в стране, а также «замораживанием» многих строителъств нового жилья. Для всех банков-лидеров в 2015 г. было характерно снижение объемов выдаваемых ипотечных кредитов.

В целом же мы отмечаем монополизацию ипотечного рынка. Так, если в 2007 г. Сбербанк России выдавал лишь 27 % ипотечных кредитов, то по итогам 2015 г. на него приходилось уже 57,7 % всей ипотеки в стране.

В национальной Концепции ипотечного кредитования в РФ предусматривается его реализация на основе двухуровневой модели. В условиях такой модели ключевым методом рефинансирования ипотеки является секьюритизация, которая позволяет увеличить ликвидность банков. В следующей таблице приведены данные по рефинансированию ипотеки, проводимом АИЖК.

Таблица 6

Лидеры российского ипотечного рынка в 2013-2015 гг. по объемам выданной ипотеки, млрд. руб.

Банк	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013-2015 гг., прирост, %
Сбербанк	629,8	921,0	661,8	+5,1
ВТБ 24	243,3	350,7	198,4	-18,5
Россельхозбанк	78,2	63,3	37,7	-51,8
Группа SG	28,1	53,8	31,7	+12,8
Банк Москвы	17,9	33,8	28,3	+58,1
Газпромбанк	17,6	32,9	26,8	+52,3
Абсолют-Банк	17,2	24,0	15,0	-12,8
Санкт-Петербург	14,7	19,0	13,2	-10,3
Возрождение	14,5	16,0	11,2	-22,8
Связь-Банк	13,4	15,6	10,6	-20,9

Одной из ключевых проблем развития рынка ипотечного кредитования является возрастающая в последние годы задолженность по ипотеке. В то же время мы отмечаем, что за период 2006-2015 гг. просроченная задолженность по

ипотеке в стране возросла с 33 млн. до 50,1 млрд. руб. [8], а пик прироста задолженности пришелся на 2008-2010 гг. и 2014-2015 гг.

В послекризисный период на рынке ипотечного кредитования России наблюдался рост объемов операций с ипотекой и обострение конкуренции, что вывело на первый план угрозы кредитных рисков для участников рынка. Кризис продемонстрировал большое число недостатков кредитной политике российских банков, которые привели к ухудшению качественной структуры их кредитных портфелей.

Ввиду сложившихся в 2015 г. изменений для некоторой части населения России ипотечный кредит уже явился непосильным бременем платежей [6]. Кризис 2015 г. коснулся прежде всего существующих заемщиков, и наибольшие риски возникли у той группы заемщиков, кто брал кредит с переменной ставкой либо в иностранной валюте. Так, еще в начале 2015 г. ставка при покупке вторичного жилья составляла 17 %, а в некоторых банках доходила до 27 % [20, с. 100] (и это все - при одинаковых условиях кредитования). По истечении некоторого времени ситуация изменилась. С июня 2015 г. Банк России снизил процентную ставку до 11,5 %, и это значение близко к докризисному времени.

Важным аргументом в пользу того, чтобы устранить сомнения у потенциальных заемщиков стало введение программы на приобретение жилья в новостройках с элементами субсидирования государством. Эта программа является одной из форм социальной ипотеки, где часть расходов по выплате процентов берет на себя государство. При этом необязательно, чтобы заемщик относился к социальной категории (многодетные семьи, молодые специалисты, военнослужащие). Эта программа предполагала процентную ставку в размере 11 % (в 2015 г.), а также возможность привлечения нескольких поручителей или созаемщиков [18].

Для российских банков имеет серьезный разброс ставок ипотечного кредитования. Также необходимо иметь в виду и размер первоначального взноса, который в большинстве случаев (за исключением некоторых программ)

представляет обязательное требование, и даже его доля в размере 10 % может являться большой суммой для заемщика [5].

В результате кризиса объем ипотечного кредитования снизился, а объем просроченной задолженности возрос, однако ипотечный портфель благодаря господдержке возрос на 3 %. По условиям господдержки заемщик может взять ипотечный кредит на приобретение жилья в новостройке по максимальной процентной ставке в 12 % до 1.03.2016 г. Из федерального бюджета на субсидирование ставки было выделено дополнительно 20 млрд. руб., однако эта сумма уже была дважды сокращена Правительством (сначала до 9, а затем, в результате уменьшения ключевой ставки до 11 %, до 3,5 млрд. руб.) [9].

В 2014-2015 гг. общая макроэкономическая ситуация в стране ухудшилась, возросла инфляция, уменьшились реальные доходы населения за счет снижения заработной платы и сокращения рабочих мест, ухудшилось состояние ряда отраслей национальной экономики. Санкции и соответствующее ограничение доступа к зарубежным рынкам капитала способствовало снижению валютной ликвидности российских банков. К началу 2015 г. отчетливо проявилась тенденция роста просроченной задолженности, снижения платежеспособного спроса на услуги банковского сектора. Одновременно наблюдались банкротства предприятий. В связи с этим, программ «Ипотека с поддержкой государства» уже зарекомендовала себя и в перспективе будет являться ключевым фактором стабилизации национальной банковской системы.

С 2015 г. ключевая ставка Банка России несколько раз пересматривалась. Параллельно внедрялись программы стимулирования ипотеки: на них их разных фондов государство выделяло значительные средства, вследствие чего банки смогли сформировать льготные программы ипотеки со ставок в 12 % годовых [0]. Ключевая ставка, однако, не единственный локомотив развития рынка. На уровень спроса на ипотеку серьезно влияет и покупательная способность, существенно снизившаяся с началом кризиса. Девальвация рубля привела к росту реального уровня инфляции, сильно отличающегося от ее официального



значения. Рост цен при неизменных заработных платах снижает благосостояние населения. В связи с этим, даже с учетом привлекательных ставок по кредитам, не следует ожидать существенного спроса на рынке ипотечных кредитов в ближайшее время.

Стагнация рынка ипотечного кредитования может негативно сказаться на экономике в целом. Почти все квартиры в новостройках приобретались традиционно с привлечением ипотеки. Граждане тем самым фактически кредитовали застройщиков нового жилья [16, с. 26]. Поэтому строительная отрасль России находится в прямой зависимости от состояния рынка ипотеки.

Стабилизация рынка ипотечного кредитования началась только после запуска программы государственного субсидирования ипотеки. Однако меры господдержки нацелены в основном на приобретение жилья в новостройках [7]. Также следует учесть, что государственное субсидирование ипотеки на первичном рынке представляет особый риск для развития вторичного рынка. Фактическое отсутствие спроса при росте предложений может привести к существенному снижению цен на вторичном рынке, что, в свою очередь, отразится на востребованности предложений ипотеки по новостройкам. Жилье в новостройках, за которое кредит уже выплачен, и которые выставлены на продажу, становятся автоматически объектом вторичного рынка. Таким образом, может произойти ситуация, что до завершения строительства квартира будет строитт больше, чем после введения здания в эксплуатацию.

Финансовый кризис 2014 г. затронул в том числе и рынок недвижимости. В литературе отмечается, что в условиях кризиса дефицита финансовых ресурсов банковский сектор должен стать «катализатором экономического развития» [17, с. 651]. Развитие банковского сектора будет в краткосрочной перспективе идти в условиях существенного сужения возможностей даже для экстенсивного роста, снижения качества активов, общего дефицита ликвидности, усиления регулирующего надзора. Российские банки должны будут привыкнуть работать в условиях низкой рентабельности и темпов роста, что потребуют от них

скорректировать собственные бизнес- модели [11, с. 142]. Развитие экономической интеграции на постсоветском пространстве в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) предполагает формирование «единого организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности» [3, с. 19], «формирования единых принципов межгосударственных отношений» [14, с. 175]. В любой экономике мира банки, представляя собой финансовых посредников, являются важнейшими элементами, «выступая ключевым звеном финансовой системы» [15].

Таким образом, ипотечное кредитования сегодня – один из самых востребованных видов кредитов. К сожалению при нынешнем уровне развития ипотечного кредитования, значительно отстающим от западных стран, высоких ставках и т.д. данный вид кредитования несет значительные риски потери доходов заемщика. В полной мере это проявилось в отношении валютной ипотеки в конце 2014-начале 2015 года, когда из-за скачка курса доллара многие заемщики не смогли выплачивать кредит. Эти события показали несовершенство российского ипотечного законодательства и методики оценки рисков банков.

По результатам проведенного анализа можно обобщить следующие проблемы, которые тормозят развитие ипотечного кредитования в Российской Федерации:

- отсутствие долгосрочных финансовых активов у кредитных организаций, что приводит к повышению их стоимости;
- недостаточно развитый фондовый рынок, что затрудняет рефинансирование ипотечных кредитов за счет выпуска ипотечных ценных бумаг;
- политическая напряженность и санкции в отношении Российской Федерации, что затрудняет доступ кредитным организациям к международным рынкам капитала;
- несовершенство законодательной базы по ипотечному кредитованию;

- неравномерная территориальная дифференциация развития ипотечного кредитования и кредитных организаций, занимающихся выдачей ипотечных кредитов;
- нестабильная экономическая ситуация, которая повышает рискованность операций долгосрочного кредитования для кредитных организаций и заемщиков;
- низкая платежеспособность населения;
- высокие цены на недвижимость.

## ГЛАВА 2. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В ПАО «ВТБ24»

### 2.1. Общая характеристика ПАО «ВТБ24»

Банк ВТБ 24 (публичное акционерное общество) (далее по тексту - ВТБ24, Банк) - один из крупнейших участников российского рынка Банковских услуг. Банк входит в состав международной финансовой группы ВТБ и специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса.

ВТБ24 предлагает широкий спектр продуктов и услуг для частных лиц и предприятий малого бизнеса: выпуск Банковских карт, потребительское и ипотечное кредитование, услуги дистанционного управления счетами, срочные вклады, денежные переводы, программы кредитования и расчетно-кассового обслуживания субъектов малого бизнеса.

На сегодняшний день ВТБ24 - второй по величине розничный Банк в России. Сеть Банка на конец 2015 года достигла 1 045 отделений в 354 городах в 72 регионах, что обеспечивает покрытие 79% городского населения РФ.

Акционерами ВТБ24 являются Банк ВТБ (ПАО) - доля в уставном капитале 99,9269%, миноритарные акционеры - общая доля в уставном капитале - 0,0731%. По состоянию на 1 января 2016 года уставный капитал ВТБ24 составлял 104,0 млрд рублей, собственные средства - 267,0 млрд рублей.

Деятельность Банка регулируется Банком России в соответствии с Генеральной лицензией от 29.10.2014 года №1623 на осуществление банковских операций в рублях и иностранной валюте с юридическими и физическими лицами и лицензией от 29.10.2014 года № 1623 на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов.

В 2015 году Банком была продолжена реализация стратегии розничного бизнеса, в основе которой лежит клиентоориентированный подход к развитию

бизнеса, направленный на рост качества обслуживания клиентов в сочетании со стремлением к более высокой доходности.

Приоритетным направлением деятельности ВТБ24 является предложение широкого спектра Банковских розничных продуктов и услуг населению и субъектам малого предпринимательства.

В настоящее время продуктивное предложение Банка является одним из самых широких на рынке, охватывает большинство его сегментов и способно удовлетворить практически любую потребность клиентов.

Согласно Уставу, Банк может осуществлять следующие банковские операции:

- 1) привлекать денежные средства физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- 2) размещать указанные в пункте 1 части первой настоящего пункта привлеченные средства от своего имени и за свой счет;
- 3) открывать и вести банковские счета физических и юридических лиц;
- 4) осуществлять расчеты по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- 5) инкассировать денежные средства, векселя, платежные и расчетные документы и осуществлять кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- 6) покупать и продавать иностранную валюту в наличной и безналичной формах;
- 7) выдавать банковские гарантии;
- 8) осуществлять переводы денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

Говоря о результатах развития Банка, прежде всего, следует сказать о динамике основных показателей. Анализ финансового состояния ПАО «ВТБ24» проводился на основании публикуемых и иных форм отчетности, составленных в соответствии с требованиями нормативных актов Банка России, аудированных

компанией ООО «Бюро аудиторских решений». Анализ производился на основании выявления существенных тенденций в изменении абсолютных и относительных показателей, характеризующих финансовое состояние Банка.

Главным органом управления банка, созданного в форме акционерного общества, является общее собрание акционеров. К компетенции общего собрания акционеров относятся следующие вопросы:

- внесение изменений и дополнений в устав общества или утверждение устава общества в новой редакции;
- реорганизация общества;
- ликвидация общества, назначение ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов;
- определение количественного состава совета директоров (наблюдательного совета) общества, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий;
- определение количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями;
- увеличение уставного капитала общества путем увеличения номинальной стоимости акций или путем размещения дополнительных акций, если уставом общества увеличение уставного капитала общества путем размещения дополнительных акций не отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) общества и т.д.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества – председателем правления, а также коллегиальным исполнительным органом общества - правлением. Исполнительные органы подотчетны наблюдательному совету банка и общему собранию акционеров.

Члены правления являются руководителями следующих подразделений банка:

- дирекции обслуживания физических лиц;

- дирекции обслуживания и финансирования корпоративных клиентов;
- финансовой дирекции;
- дирекции по управлению рисками;
- дирекции по оформлению и учету банковских операций и информационным технологиям.

Дирекции состоят из департаментов, департаменты – из управлений, управления из отделов, некоторые отделы подразделяются на сектора.

В 2015 году продолжилась реализация стратегии развития Банка, в основе которой лежит клиентоориентированный подход к развитию бизнеса, направленный на рост качества обслуживания клиентов в сочетании со стремлением к более высокой доходности.

Основными конкурентными преимуществами Банка являются не только количество розничных продуктов и условия по ним, но и качество клиентского обслуживания, технические возможности Банкинга и сегментированный подход к разным категориям клиентов.

За отчетный год активы ВТБ24 увеличились на 3%, и достигли 2 820,1 млрд рублей.

Чистая ссудная задолженность за 2015 год выросла на 7%, и на 01.01.2016 года её величина была сформирована в объеме 2 306,4 млрд рублей.

Средства, размещенные на корреспондентских счетах в кредитных организациях, уменьшились по сравнению с предыдущим годом на 33%, и составили 12,2 млрд рублей.

Средства, привлеченные от кредитных организаций, уменьшились на 52%, и составили по итогам 2015 года 132,6 млрд рублей.

Средства на счетах клиентов за отчетный период выросли на 22%, и на 01.01.2016 года составили 2 440,8 млрд рублей, при этом объем вкладов населения по итогам 2015 года увеличился на 33%, и на 01.01.2016 года составил 2 028,4 млрд рублей.

Структура основных статей актива баланса банка приведена на рисунке 4.

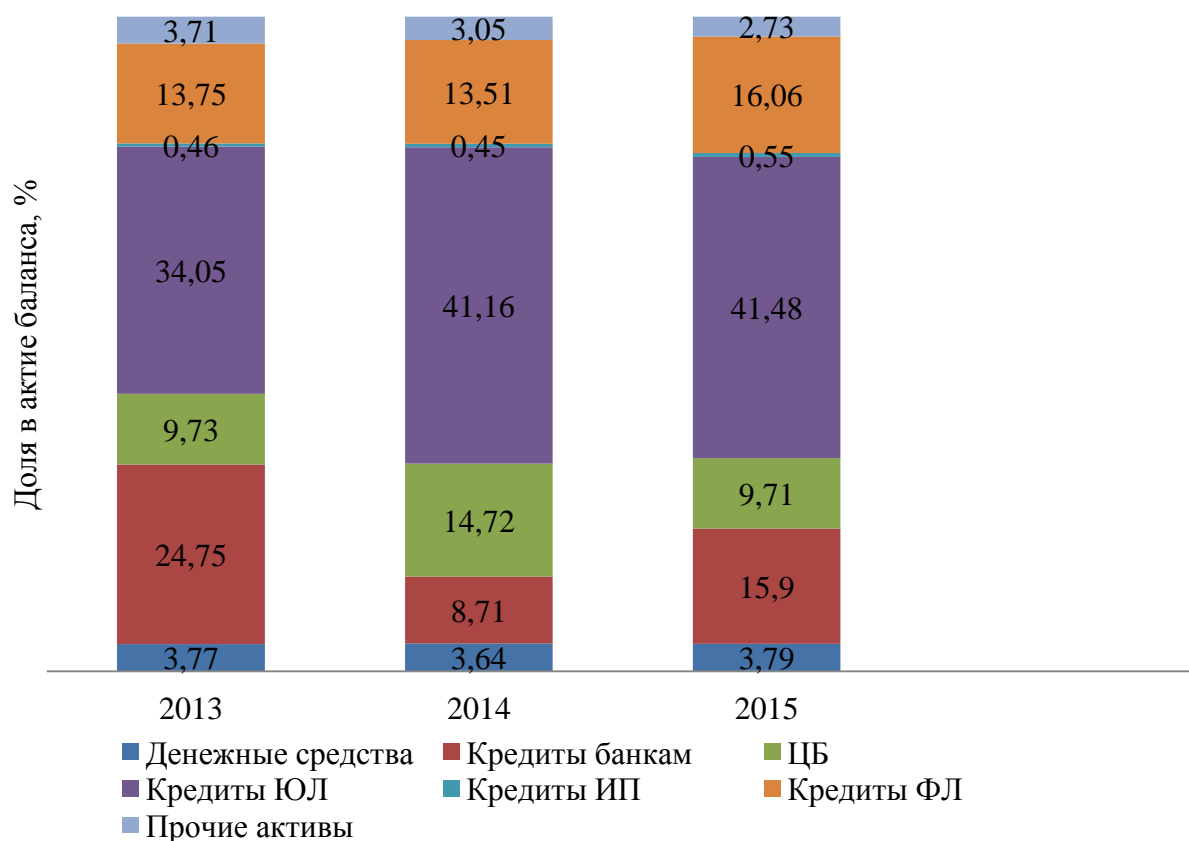


Рисунок 4 – Структура активных операций банка за 2013-2015 гг.

Исходя из приведённого выше рисунка (см. рисунок 4) видно, что предоставленные кредиты занимают большую часть портфеля банка – 34,64 % в 2013 году, 41,48 % в 2014 году и 45,69 % в 2015 году. Наблюдая снижение доли предоставленных кредитов в 2014 году и увеличение этой доли в 2015 году можно заметить, что в условиях жесткой конкуренции банки вынуждены смягчать требования к заемщикам, понижать процентные ставки и отменять комиссии за обслуживание кредита. ВТБ24 не стал исключением.

В числе послаблений – пониженная процентная ставка, отказ от использования ежемесячной комиссии и даже упразднение единовременной комиссии за открытие счета.

Операции, по которым банк формирует свои ресурсы, являются пассивными. Суть пассивных операций заключается в привлечении различных видов вкладов в рамках депозитных и сберегательных операций, полученных



кредитов от других банков, эмиссии различных ценных бумаг, а также в проведении других операций.

Объем собственных средств (капитал) Банка вырос на 2% до 267,0 млрд рублей. На аналогичную дату предыдущего года этот показатель составлял 261,6 млрд рублей. При этом уставный капитал Банка вырос на 14%, и на конец отчетного года составил 104,0 млрд рублей.

Графически структура пассивов баланса банка представлена на рисунке 5.

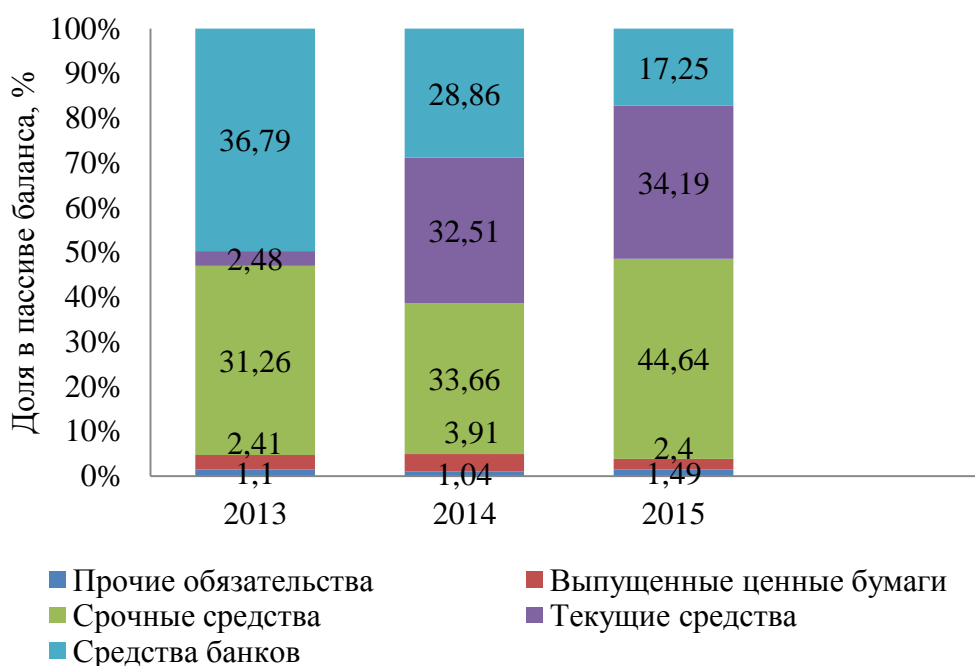


Рисунок 5 – Анализ структуры пассивных операций ПАО «ВТБ24» в 2013-2015 гг.

Исходя из рисунка 2 видно, что в 2013 году наибольшую долю пассивных операций занимали расчеты с филиалами, в 2014 году - счета негосударственных организаций, а в 2015 году – депозиты и прочие привлеченные средства физических лиц. Такое существенное отклонение в показателях расчетов с филиалами еще раз подтверждает широкую разветвленную множественную сеть филиалов.

Удельный вес счетов негосударственных организаций пассивных операций в 2014 году снизился на 1,2 % по сравнению с 2013 годом. В дальнейшем также

наблюдается снижение данного показателя еще на 0,58 % по сравнению уже с 2015 годом.

Депозиты и прочие привлеченные средства физических лиц же колеблются, снижая свои показатели в 2014 году на 1,26 % в удельном весе по сравнению с 2013 годом. Затем, в 2015 году данный показатель повышает свои позиции на 0,87 % по сравнению с 2014 годом.

Процентные доходы в 2014 году росли медленнее процентных расходов, так процентные доходы за 20145 год увеличились на 8%, а процентные расходы - на 56%. Аналогичная ситуация наблюдалась и с комиссионными доходами/расходами, комиссионные доходы за 2014 год увеличились на 9%, а комиссионные расходы - на 20%. Прочие операционные доходы в 2014 году увеличились на 64%, одновременно и операционные расходы выросли на 48%. В 2014 году убыток Банка после налогообложения составил 6,7 млрд рублей, в 2013 году прибыль Банка после налогообложения составляла 28,1 млрд рублей.

Анализ структуры доходов также отражает и темп прироста показателей отражен на рисунке 6.

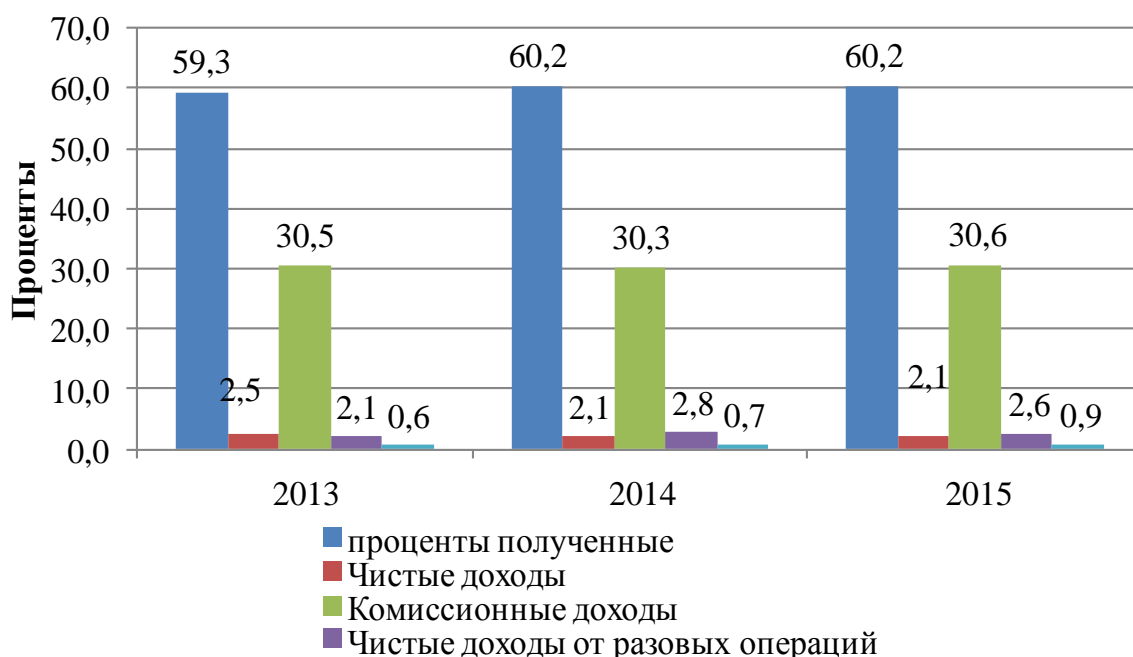


Рисунок 6 – Анализ структуры доходов ПАО «ВТБ24» в 2013-2015 гг.

При проведении анализа структуры доходов банка следует отметить, что основная доля доходов в 2013 - 2015 гг. приходится на проценты, полученные от ссуд, предоставленных клиентам (46,06 %, 47,91 % и 48,59 % соответственно).

Также большую долю занимают комиссионные доходы, удельный вес которых в 2013 году составил 30,53 % от всех доходов банка. Что же касается такого показателя, как чистые доходы от переоценки иностранной валюты, доля в доходах выражается лишь отрицательным числом (-0,27 % за 2015 год), хотя эта цифра в целом не значительна.

Анализируя доходы 2015 года видно, что ситуация остается примерно на том же уровне. Лидирующие позиции в плане прироста удерживает все тот же показатель ссуд, предоставленных клиентам (47,91 % уд. веса, что на 1,91 % больше, чем в 2013 году). Комиссионные доходы банка занимают также высокий удельный вес в доходах (30,28 %), но уже на 0,25 % меньше, чем в 2013 году. Чистые доходы от переоценки иностранной валюты также характеризуются отрицательным числом (- 0,38 % удельного веса доходов).

В 2015 году уже наблюдается тенденция роста комиссионных доходов. В 2015 году их удельный вес в общем показателе всех доходов банка составил 30,62 %, что на 0,34 % больше по сравнению с 2014 годом. Проценты, полученные от ссуд, также выросли на 0,68 % и составили в 2015 году 48,59 % удельного веса всех доходов. Чистые доходы от переоценки иностранной валюты продолжили свою отрицательную динамику и в 2015 году составили - 0,27 % от удельного веса всех доходов банка, что аналогично показателям 2013 года, но больше показателей 2014 года (- 0,38 % от удельного веса всех доходов банка в этом году).

В 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличился доход разовых операций это связано с тем,

Все показатели на протяжении трех лет занимают примерно одни и те же удельные веса от доходов, например, комиссионные доходы в 2014 году теряют

0,25 % удельного веса, зато в 2015 году возвращаются примерно на ту же позицию, прибавив в весе на 0,34 % и составляют 30,62 % от всех доходов.

Тенденция к снижению на протяжении всех трех периодов наблюдается лишь у прочих доходов, которые представляют все остальные статьи, которые не представлены в данной диаграмме.

Наблюдается стабильное повышение процентов, полученных от ссуд, предоставленных некредитным организациям. Заметив то, что этот показатель занимает большую долю в удельном весе, он еще и прибавляет в весе с каждым периодом – на 1,85 % в 2014 году и на 0,68 % в 2015 году. Это связано с тем, что Банк ВТБ24 предлагает одни из самых лучших условий на рынке.

## 2.2. Анализ ипотечного портфеля ПАО «ВТБ24»

По итогам 2015 года ВТБ24 выдал более 106 тыс. ипотечных кредитов, при этом ипотечный портфель Банка (состоящий из ипотечных и жилищных кредитов) составил более 779 млрд рублей, продемонстрировав годовой прирост на уровне 10%. По состоянию на конец года ипотечный портфель Банка насчитывал около 550 тыс. действующих ипотечных кредитов. В 2015 году практически каждая пятая российская семья, которая улучшила жилищные условия с помощью ипотеки, сделала это при поддержке ВТБ24.

В 2015 году Банк активно участвовал в реализации государственной программы поддержки жилищного кредитования, в рамках которой предоставлял ипотечные кредиты на покупку жилья в новостройках по льготной ставке от 11,4% годовых. Участие в данной программе обеспечило около 40% всех выданных ВТБ24 ипотечных кредитов в 2015 году.

Активная позиция ВТБ24 в секторе ипотечного кредитования строящегося жилья и сотрудничество с крупнейшими строительными компаниями страны позволили клиентам приобрести новое жилье, соответствующее всем современным требованиям по качеству, на максимально выгодных условиях,

включающих сниженную процентную ставку по ипотечному кредиту и возможность приобрести жилье на более ранней стадии строительства.

Улучшая взаимодействие с партнерами и их клиентами, в 2015 году Банк внедрил онлайн кабинет ипотечного партнера, с помощью которого агентства недвижимости и строительные компании могут направлять Банку заявки своих клиентов на ипотечный кредит без посещения офиса Банка.

В 2015 году ВТБ24 продолжил удерживать лидирующие позиции по кредитованию военнослужащих - участников накопительной ипотечной системы, занимая около 43% рынка. В рамках этой программы было выдано ипотечных кредитов на сумму более 25 млрд рублей. ВТБ24 также принял активное участие в проекте Банка России по привлечению кредитов от ЦБ РФ под залог закладных в рамках программы «Ипотека для военных» - было проведено несколько сделок с общим объемом привлечения около 10 млрд рублей.

В 2015 году Банк победил в тендере на сопровождение всего ипотечного портфеля Акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (более 210 тыс. заемщиков), и приступил к реализации этого нового масштабного и знакового для рынка проекта.

Челябинский филиал ПАО «ВТБ24» является одним из банков, который работает на территории Челябинской области по федеральным стандартам выдачи и рефинансирования ипотечных кредитов (Стандарты АО «АИЖК» г. Москва). Выдача ипотечных кредитов по федеральным Стандартам началась с августа 2004 года, когда было подписано соглашение о сотрудничестве с ПАО «Южно-Уральское агентство по ипотечному жилищному кредитованию».

На 01.01.2015 г. доля ипотечных кредитов в структуре кредитного портфеля ПАО «ВТБ24» составляет 50% от всех выданных кредитов, что по сравнению с августом 2004 года (начало работы с ПАО «ЮУ КЖСИ») возросло более, чем в 40 раз, так как первоначально лимит на ипотечное кредитование был установлен в размере 3 000 000 рублей. Такое увеличение связано не только с ростом количества выданных кредитов, но и в большей степени с увеличением объема

выданных кредитов.

Для сравнительного анализа возьмем три отчетных периода: 2014 год, 2015 год, 2016 год (Табл. 7).

Таблица 7

Объем и количество выданных ипотечных кредитов

Год	2014	2015	Прирост по отношению к 2014 году, %	2016	Прирост по отношению к 2015 году, %	Отношение 2016 года к 2014 году, %
Количество выданных кредитов (ед.)	361	386	6,9	326	-15,5	-9,7
Объем выданных кредитов (млн.руб.)	172,5	436,2	152,9	263,5	-39,6	52,8

Количество кредитов, выданных в 2014 году составило 361; в 2015 году-386 кредитов, что на 6,9% выше, чем в 2014 году; в 2016 году – 326 кредитов, что на 15,5% меньше, чем в 2015 году. Общее снижение кредитов в 2016 году по сравнению с 2015 годом составило 39,6%, но уровень 2014 года был превышен на 52,8%. Таким образом, в 2016 году произошло снижение числа выданных кредитов. В основном этому обусловлено тенденциями конца 2016 года с ростом рисков ипотечного кредитования, повышения ставок по кредиту из-за динамики ставок рефинансирования.

Снижение объема выдачи ипотечных кредитов приводит к снижению объема рефинансирования кредитов, так как в Банка отсутствуют «длинные» деньги (табл. 8).

Таблица 8

Объем и количество проданных ипотечных кредитов

Год	2014	2015	Прирост по отношению к 2014 году, %	2016	Прирост по отношению к 2015 году, %	Отношение 2016 года к 2014 году, %
Количество проданных кредитов (ед.)	316	355	12,3	328	-7,6	3,8
Объем проданных кредитов (млн.руб.)	139,8	373,9	167,5	243	-35,0	73,8

В 2014 году было рефинансировано (продано) 316 кредитов, в 2015 году-355 кредитов, что на 39 кредитов больше, чем в 2014 году; в 2016 году-328 кредитов, что на 27 кредитов меньше, чем в 2015 году. Общее количество рефинансированных (проданных) кредитов в 2016 году по сравнению с 2014 годом увеличилось на 12 кредитов.

Объем проданных кредитов в 2014 году составил 139,8 млн. рублей; в 2015 году-373,9 млн. рублей, что на 234,1 млн. рублей больше, чем в 2014 году; в 2016 году – 243 млн. рублей, что на 130,9 млн. рублей меньше, чем в 2015 году. В общем, объем проданных кредитов с 2014 году к 2016 году увеличился на 103,2 млн. рублей.

Таким образом, в течение последних трех отчетных лет, объем и количество рефинансированных (проданных) кредитов ежегодно увеличивается, за исключением 2016 года.

С целью увеличения количества и объема выдачи ипотечных кредитов, а также быстротой их реализации, ПАО «ВТБ24» начал выдачу ипотечных кредитов по гарантийным письмам других организаций.

Схема выдачи и рефинансирования ипотечных кредитов, существующих в ПАО «ВТБ24» показана на рисунке 7.

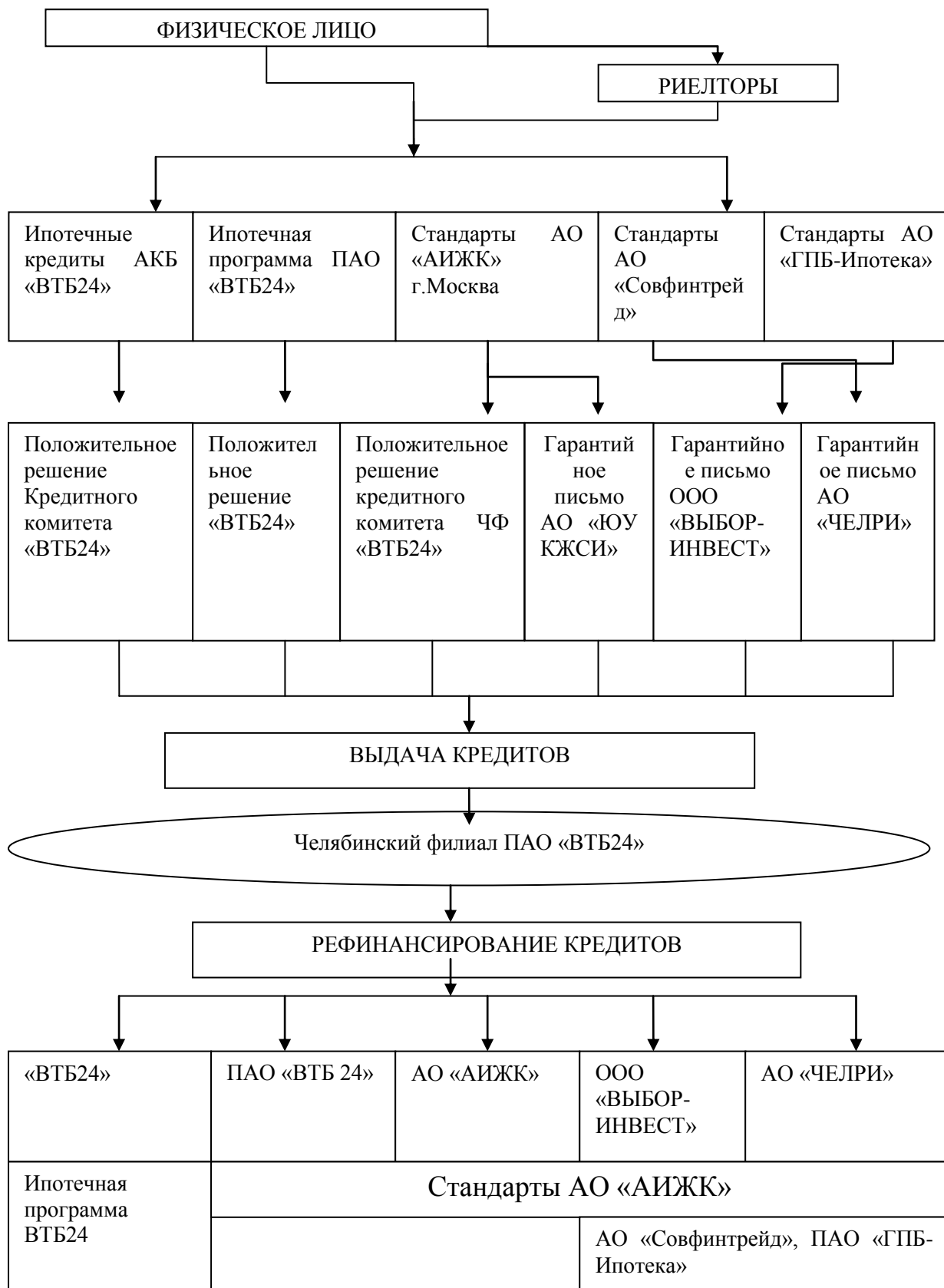


Рисунок 7 – Схема выдачи и рефинансирования кредитов в ПАО «ВТБ24»

Эти организации являются своего рода, альтернативой АО «ЮУ КЖСИ».



АО «ЧелРИ» работает по стандартам АО «Совфинтрейд» (сейчас стандарты, АО «ГПБ-Ипотека»). А ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ», кроме того, работает по федеральным стандартам, причем 90% всех гарантийных писем ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ» выдан именно по этим стандартам.

Для того, чтобы определить долю ипотечных кредитов, выданных и рефинансированных по федеральным стандартам (Стандарты АО «АИЖК» г. Москва) и долю участия АО «ЮУ КЖСИ», АО «ЧелРИ», ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ» в системе выдачи и рефинансирования ипотечных кредитов ПАО «ВТБ24», предлагаю проанализировать структуру ипотечного кредитного портфеля банка за последние три отчетных года по следующим показателям:

1. выдачу ипотечных кредитов:

- по количеству выданных ипотечных кредитов по федеральным стандартам;
- по количеству выданных ипотечных кредитов по гарантийным письмам АО «ЮУ КЖСИ», АО «ЧелРИ», ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ».

2. рефинансирование ипотечных кредитов:

- по количеству ипотечных кредитов, которые выкупает каждая из рефинансирующих организаций: АО «ЮУ КЖСИ», АО «ЧелРИ», ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ»;
- по количеству дней, в течении которых ипотечные кредиты выкупает каждая из рефинансирующих организаций: АО «ЮУ КЖСИ», АО «ЧелРИ», ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ».

Выдачу ипотечных кредитов:

- по количеству выданных ипотечных кредитов по федеральным стандартам (Табл. 9).

## Количество выданных ипотечных кредитов по федеральным стандартам

Год	Общее количество выданных кредитов, (ед.)	%	В том числе по стандартам							
			ПАО «ВТБ24», (ед.)	%	АО «АИЖК», (ед.)	%	АО КБ «Совфинтрейд», (ед.)	%	АО «ГПБ-Ипотека», (ед.)	%
2014	361	100	0	0	361	100	0	0	0	0
2015	386	100	0	0	358	92,7	25	6,5	3	0,8
2016	326	100	0	0	358	92,7	25	6,5	3	0,8

Из общего количества выданных ипотечных кредитов в 2014 году все 361 кредит был выдан по Федеральным стандартам.

В 2015 году из общего числе выданных ипотечных кредитов 0,8% выдано по программе АО «ГПБ-Ипотека»; 6,5% - по стандартам АО КБ «Совфинтрейд»; 92,7% - по стандартам АО «АИЖК».

В 2016 году из общего числе выданных ипотечных кредитов 1,2% выдано по программе ПАО «ВТБ24»; 17,5% - по стандартам АО КБ «Совфинтрейд»; 81,3% - по стандартам АО «АИЖК».

Таким образом можно сделать вывод, что в ипотечном портфеле ПАО «ВТБ24» преобладают кредиты выданные по федеральным стандартам.

-по количеству выданных ипотечных кредитов по гарантийным письмам ПАО «ЮУ КЖСИ», АО «ЧелРИ», ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ» (Табл. 10).

Таблица 10

## Количество выданных ипотечных кредитов по гарантийным письмам АО «ЮУ КЖСИ», АО «ЧелРИ», ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ»

Год	Общее количество выданных кредитов с гарантийными письмами, (ед.)	%	АО «ЮУ КЖСИ», (ед.)	%	АО «ЧелРИ», (ед.)	%	ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ», (ед.)	%
2014	361	100	361	100	0	0	0	0
2015	375	100	172	45,9	25	6,7	178	47,4
2016	322	100	265	82,3	57	17,7	0	0

В 2014 году все ипотечные кредиты были выданы с гарантийными письмами ПАО «ЮУ КЖСИ». В 2015 году доля кредитов с гарантийными письмами ПАО «ЮУ КЖСИ» составила 45,9%, доля кредитов в гарантийными письмами АО «ЧелРИ» - 6,7%, доля кредитов с гарантийными письмами ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ» составила 47,4%. В 2016 году из общего числа кредитов выданных с гарантийными письмами доля кредитов с гарантийными письмами ПАО «ЮУ КЖСИ» составила 82,3%, доля кредитов в гарантийными письмами АО «ЧелРИ» - 17,7%.

Таким образом, можно сделать вывод, что в ипотечном портфеле ПАО «ВТБ24» количество кредитов, выданных по стандартам АО «АИЖК» г.Москва преобладает, не смотря на то, что в 2016 году была сделана попытка перейти на другие стандарты. Но как видно по показателям 2016 года Стандарты АО КБ «Совфинтрейд», АО «ГПБ-Ипотека» не прижились.

Интересная ситуация складывается с организациями, осуществляющими выдачу гарантийных писем, в частности в ПАО «ЮУ КЖСИ». Так, являясь в 2014 году основной организацией, которая выдавала гарантийные письма с намерением рефинансировать кредит, к 2016 году количество кредитов, выданных по гарантийным письмам ПАО «ЮУ КЖСИ» сократилось более чем на 50%.

## 2. рефинансирование ипотечных кредитов:

- по количеству ипотечных кредитов, которые выкупает каждая из рефинансирующих организаций: ПАО «ЮУ КЖСИ», АО «ЧелРИ», ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ» (Табл. 11).

Количество ипотечных кредитов, которые выкупает каждая из рефинансирующих организаций: АО «ЮУ КЖСИ», АО «ЧелРИ», ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ»

Год	Общее количество рефинансированных кредитов, (ед.)	%	АО «ЮУ КЖСИ», (ед.)	%	АО «ЧелРИ», (ед.)	%	ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ», (ед.)	%
2014	316	100	316	100	0	0	0	0
2015	328	100	214	65,2	114	34,8	0	0
2016	354	100	149	42,1	73	20,6	132	37,3

В период с 2014 года по 2016 год количество рефинансированных кредитов ПАО «ЮУ КЖСИ» сократилось с 316 кредитов в 2014 году до 214 кредитов в 2015 году и до 149 кредитов в 2016 году. В процентном соотношении доля рефинансирования АО «ЮУ КЖСИ» уменьшилась на 42,1%.

- по количеству дней, в течении которых ипотечные кредиты выкупает каждая из рефинансирующих организаций: АО «ЮУ КЖСИ», АО «ЧелРИ», ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ».

Количество дней, в течении которых кредит находится на балансе Банке можно рассчитать, применив формулу коэффициента оборачиваемости оборотных средств. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (число оборотов) - определяется отношением суммы, вырученной от реализации продукции на сумму средних остатков оборотных средств:

$$K_{об} = \frac{P}{ОБС}, \quad (1)$$

где  $K_{об}$  - коэффициент оборачиваемости оборотных средств;

$P$  - выручка от реализации продукции;

$ОБС$  - средние остатки оборотных средств.

Время (длительность) оборота принято называть оборачиваемостью в днях.

Этот показатель определяют по формуле:

$$T = \frac{D \times \text{ОБС}}{P} \quad (2)$$

где Т - оборачиваемость в днях;

Д - количество дней в отчетном периоде;

Р - выручка от реализации продукции;

ОБС - средние остатки оборотных средств.

Для расчета коэффициента оборачиваемости кредитного портфеля Банка в днях необходимо разделить его по рефинансирующим организациям и анализ целесообразно будет проводить по кварталам. Тогда остатки на отчетные даты будут выглядеть следующим образом (Табл. 12).

Таблица 12

Остатки оборотных средств на отчетные даты (тыс.рублей)

Период	АО «ЮУ КЖСИ»	АО «ЧелРИ»	ООО «ВЫБОР- ИНВЕСТ»	АО КБ «ДельтаКредит»
На 01.07.2015	39313,0	23088,0	0	0
На 01.10.2015	71923,0	7113,0	0	0
На 01.01.2016	72493,0	11557,0	21012,0	0
На 01.04.2016	74727,0	2198,0	32968,0	0
На 01.07.2016	22321,0	0	34722,0	0
На 01.10.2016	76183,0	0	31562,0	1088,0

Таблица 13

Выручка от реализации закладных на отчетные даты (тыс.рублей)

Период	Выручка
IV квартал 2015	58914,0
I квартал 2016	51165,0
II квартал 2016	83685,0
III квартал 2016	180180,0
IV квартал 2016	168424,0

Подставив полученные данные в формулу, и проведя расчеты, коэффициент оборачиваемости в днях по каждой рефинансирующей организации за анализируемый период будет выглядеть следующим образом (Табл. 14):

Коэффициент оборачиваемости в днях по каждой рефинансирующей  
организации

Период	Коэффициент оборачиваемости (дней)		
	АО «ЮУ КЖСИ»	АО «ЧелРИ»	ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ»
IV квартал 2015	85	23	0
I квартал 2016	127	16	18
II квартал 2016	79	0	36
III квартал 2016	24	0	17
IV квартал 2016	26	0	18

Из данной таблицы видно, что больше всего времен тратиться на продажу кредитов в АО «ЮУ КЖСИ» и меньше всего в АО «ЧелРИ» и ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ». Но, несмотря на это большая часть кредитов все же продается в АО «ЮУ КЖСИ».

Таким образом, проанализировав структуру ипотечного кредитного портфеля ПАО «ВТБ24», его систему выдачи и рефинансирования ипотечных кредитов, можно сделать вывод, что АО «ЮУ КЖСИ» играет ведущую роль в формировании ипотечного портфеля банка и системе его рефинансирования. Хотя в последние два года наблюдается тенденция к уменьшению участия АО «ЮУ КЖСИ» в системе ипотечного кредитования ПАО «ВТБ24», что более всего прослеживается в 2016 году.

Следует заметить, что доля участия АО «ЮУ КЖСИ» в системе ипотечного кредитования ПАО «ВТБ24» в IV квартале 2016 года продолжает снижаться. Так, за последние 3 месяца 2016 года по Федеральным стандартам было выдано 127 кредитов, из них с гарантийными письмами АО «ЮУ КЖСИ» - 35,3%, с гарантийными письмами ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ» - 63,8%. Количество рефинансированных кредитов АО «ЮУ КЖСИ» - 31 кредит, ООО «ВЫБОР-ИНВЕСТ» - 90 кредитов. Кроме того, с 2012 года ПАО «ВТБ24» начал кредитовать по стандартам АО КБ «ДельтаКредит», а также рефинансировать кредиты в АО «ВТБ24».

На данный момент доля ипотечных кредитов в структуре кредитного портфеля Банка составляет 50% от всех выданных кредитов.

Общее количество ипотечных кредитов в 2016 году по сравнению с 2014 годом увеличилось, несмотря на снижение по сравнению с 2015 годом и составило 386 кредитов, объем выданных кредитов так же увеличился на 263,3 млн. рублей и составил 436,2 млн. рублей.

Увеличение объема выдачи ипотечных кредитов ведет к увеличению объема рефинансирования, так как в Банке отсутствуют «длинные» деньги.

Кроме того, ЧФ «ВТБ24» помимо федеральных стандартов работает также по своим ипотечным программам, а также по стандартам других Банков и рефинансирующих организаций. В ипотечном портфеле Банка преобладает количество кредитов, выданных по стандартам АИЖК они составляют 92,7%, хотя в 2015 году была сделана попытка перейти на другие стандарты. Но как видно по показателям 2016 года Стандарты Банка «Совфинтрейд» - 6,5% и стандарты «ГазПромБанк-Ипотека» - 0,8% не прижились.

Кроме того, следует заметить, что «Южно-Уральская КЖСИ», являясь в 2014 году основной организацией, которая выдавала гарантийные письма с намерением рефинансировать кредит, к 2016 году количество кредитов, выданных по гарантийным письмам ПАО «ЮУ КЖСИ» сократилось более чем на 50%.

Доля рефинансирования кредитов «Южно-уральской КЖСИ» со 100% сократилась до 42,1% в 2016 году, а АО «ЧелРИ» - 20,6%, ООО «Выбор-ИНВЕСТ» составил – 37,3%.

В целом 2016 год по показателям ипотечного портфеля и рефинансирования ипотечных кредитов в ЧФ ПАО «ВТБ24» является оптимальным, хотя начавшийся в августе мировой финансовый кризис повлек за собой проблемы, с которыми банку пришлось столкнуться.

### 2.3. Оценка конкурентоспособности ипотечного кредитования ПАО «ВТБ24»

#### Конкурентные преимущества ипотеки в ПАО «ВТБ24»:

- 1) ВТБ24 предлагает выгодные процентные ставки по всем ипотечным кредитным продуктам: от 12,50 % до 16,55 % годовых в рублях или от 9 % до 12,05 % долларов США.
- 2) ВТБ24 предлагает ипотеку без обязательного заключения комбинированного договора страхования, при этом процентная ставка по ипотечному кредиту увеличивается всего лишь на 0,3 %.
- 3) ВТБ24 не берет комиссии за рассмотрение заявки на ипотечный кредит.
- 4) Рассматривается доход созаемщиков (в том числе гражданских супругов).
- 5) Дистанционный контроль через интернет-систему VTB24 CONNECT.
- 6) Во всех программах ипотечного кредитования предусмотрена возможность досрочного погашения ипотечного кредита с первого дня без комиссии.
- 7) Положительное решение по ипотеке действительно в течение трех месяцев.
- 8) Равные ежемесячные платежи погашения ипотечного кредита.
- 9) Для подачи заявки на получение ипотечного кредита потребуется упрощенный пакет документов.

Далее в таблице 15 существенные условия предоставления по ипотечному кредитованию.

Таблица 15

#### Программа ипотечного кредитования

Программа	Условия кредитования				
	Сумма кредита)	Срок кредита (лет)	Обеспечение	Ставка вознаграждения (% годовых)	Дополнительные условия
1	2	3	4	5	6
Ипотечное кредитование	500 тыс.руб-30 млн.руб.	1 - 25	Приобретенное имущество	В зависимости от срока – от 11,5 %	Гражданство РФ: Возраст Ж до 55 М до 60 лет



Проведем оценку конкурентоспособности ипотечных программ ПАО «ВТБ24» в сравнении основными конкурентами на рынке ипотечного кредитования:

- ПАО «Сбербанк России»;
- ПАО «Альфа Банк»;
- АО «Райффайзенбанк»;
- ПАО «Челябинвестбанк»;
- ПАО «Открытие».

Далее по основным доступным на сайтах вышеуказанных компаний параметрам нами была проведена сравнительная оценка качественных параметров. Представим в таблице анализ отобранных параметров предприятий с точки зрения их конкурентоспособности (таблица 16).

Таблица 16

Сравнение ипотечных программ ПАО «ВТБ24» с основными конкурентами по методу многоугольника по качественным признакам (для суммы кредита в размере 5 000 000 рублей РФ при покупке на вторичной рынке)

Параметры конкурентоспособности	ПАО «ВТБ24»	ПАО «Сбербанк России»	ПАО «Альфа Банк»	ПАО «Райффайзенбанк»	ПАО «Челябинвестбанк»	ПАО «Открытие»
Процентная ставка	14-16,5	9,5 – 12,5	14-16,5	12-14,5	14-16,5	11-13,5
Параметры конкурентоспособности	ПАО «ВТБ24»	ПАО «Сбербанк России»	ПАО «Альфа Банк»	ПАО «Райффайзенбанк»	ПАО «Челябинвестбанк»	ПАО «Открытие»
Полная стоимость кредита	16,15-19,48	11,5-14,5	16,15-19,48	14-16,5	16,15-19,48	11,2-14,8
Срок кредита	120-300 мес.	120-360 мес.	120-300 мес.	120-600 мес.	120-300 мес.	120-300 мес.
Сумма кредита:	5 млн.	3 млн.	5 млн.	7 млн.	3 млн.	3 млн.
Комиссия за выдачу кредита	0 руб.		0 руб.	24 тыс руб.	0 руб.	0 руб.
Страхование по программе банка	нет	нет	да	да	нет	нет
Первоначальный взнос	От 10 %	От 10 %	От 10 %	От 10 %	От 10 %	От 10 %

Далее проведем оценку полученных качественных показателей по баллам от 1 до 10 (таблица 17).

Таблица 17

Сравнение ипотечных программ ПАО «ВТБ24» с основными конкурентами по методу многоугольника по количественным признакам

Параметры конкурентоспособности	ПАО «ВТБ24»	ПАО «Сбербанк России»	ПАО «Альфа Банк»	ПАО «Райффайзенбанк»	ПАО «Челябинвестбанк»	ПАО «Открытие»
Процентная ставка	7	10	8	8	6	6
Полная стоимость кредита	9	9	9	9	9	9
Срок кредита	8	8	8	10	8	8
Сумма кредита:	9	8	9	10	8	8
Комиссия за выдачу кредита	10	10	10	3	10	10
Страхование по программе банка	3	3	10	10	3	3
Первоначальный взнос	10	10	10	10	10	10

Представим полученные данные на диаграмме 8:

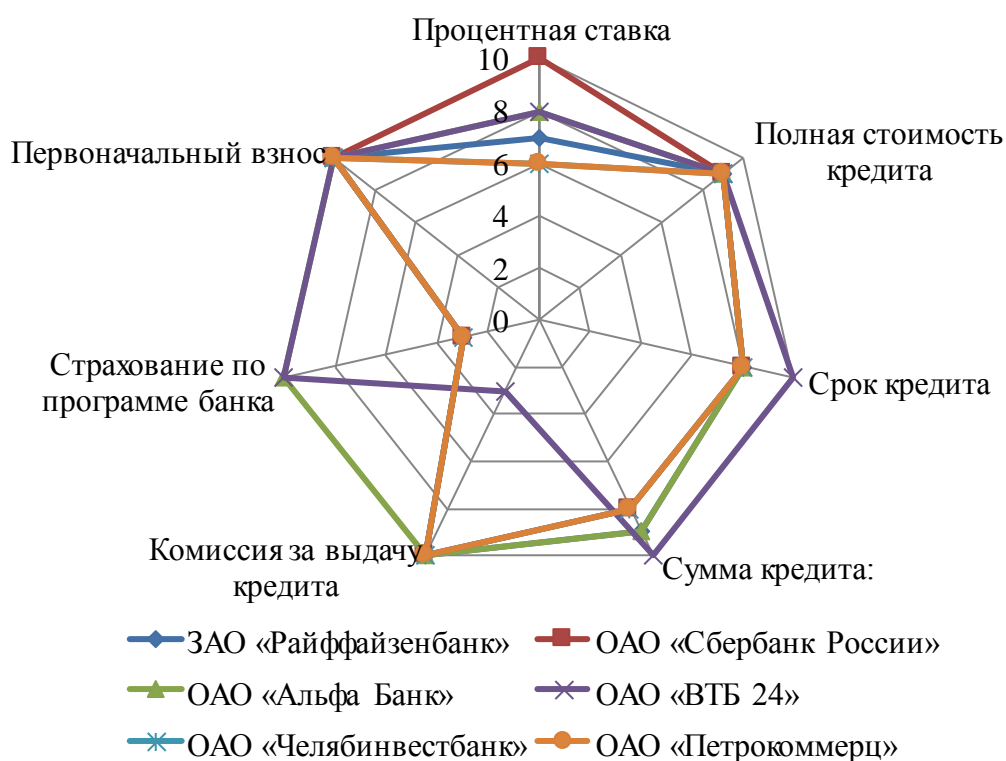


Рисунок 8 – Многоугольник конкурентоспособности ипотечного кредитования в ПАО «ВТБ24»

Таким образом, по результатам анализа выявлено снижение экономической эффективности ипотечного кредитования в ПАО «ВТБ24», что обусловлено, прежде всего, достаточно высокими ставками кредитования по сравнению с конкурентами. Для снижения размера ставки по ипотечному кредитованию в ПАО «ВТБ24» необходимо оптимизировать систему управления кредитным риском.

## ГЛАВА 3. Направления повышения конкурентоспособности ипотечного кредитования ПАО "ВТБ24"

### 3.1 Проблемы конкурентоспособности ипотечного кредитования ПАО «ВТБ24»

Традиционные методологии управления конкурентоспособностью ипотечного кредитования, применяемые ПАО «ВТБ24» имеет следующие недостатки:

- недостатки системы управления кредитным портфелем на организационном уровне;
- недостатки методики оценки кредитного портфеля банка;
- узкий специализированный характер скоринг-системы банка.

Рассмотрим данные проблемы более подробно.

Первая проблема заключается в системе разграничения полномочий и принятия решений между Советом директоров, Правлением банка и службой внутреннего контроля. Необходимо совершенствование системы управления кредитным портфелем на уровне организационной структуры банка.

Высокая централизация функций управления кредитным портфелем на организационном уровне создает проблемы в области уровня управляемости данного процесса.

Вторая проблема обусловлена тем, что действующая методика оценки кредитного портфеля банка на основе системы внутреннего рейтинга не учитывает ряд важных показателей относительного характера. Так, данная методика не учитывает особенности системы резервирования и наличие или отсутствие прибыли при учете возможных потерь от кредитных операций. То есть методика носит характер оценки текущей ситуации и не включает вероятностные и прогнозные показатели.

В связи с ростом числа операций объективно уменьшаются при прочих равных условиях возможности банковских работников проводить экспертные оценки уровня кредитного риска заемщиков, а также увеличивается база для применения в оценке кредитного риска методов математической статистики (как по кругу операций, так и в историческом аспекте). Дальнейшее уточнение оценок кредитного риска позволит производить более обоснованное ценообразование на кредитные ресурсы, а также содействовать принятию решений об инвестировании денежных средств или проведении кредитных сделок. При этом разработка открытой, общепринятой и научно обоснованной методики оценки кредитного риска послужит решению вопроса об установлении единой меры кредитного риска и станет причиной дальнейшего развития различных рыночных инструментов, позволяющих производить продажу и обмен кредитного риска различных заемщиков.

Третья проблема обусловлена тем, что действующая методика скоринга является достаточно эффективной, но нет комплексной методики оценки кредитоспособности при разных методах кредитования. Так, при потребительском кредитовании и кредитовании ипотечном применяются кардинально разные методики оценки кредитоспособности, что создает сложности специалистам банка и усложняет процесс выдачи кредитов банком.

Таким образом, основными проблемами в области управления кредитным портфелем ПАО «ВТБ24» являются недостаточная эффективность распределения полномочий между подразделениями на всех этапах управления кредитным портфелем в рамках организационной структуры управления банка; методика оценки кредитного портфеля с точки зрения расчета внутреннего рейтинга носит характер оценки текущей ситуации и не включает вероятностные и прогнозные показатели; действующая методика скоринга не включает комплексных показателей оценки кредитоспособности при разных методах кредитования.

### 3.2 Разработка программы ипотечного жилищного кредитования для ПАО «ВТБ24»

Пути решения данных проблем:

1. Необходимость сбора большого количества документов: эта проблема наиболее трудно решается, т.к. банку необходимы гарантии платежеспособности заемщика. На сегодняшний день документооборот по ипотечному кредитованию уже достаточно сформирован и стандартизирован, поэтому какие-то нововведения в данной области преждевременны и излишни. Многие банки итак уже пришли к минимизации пакета документов до паспорта, второго документа и справки о доходах за последний период.

Но, на наш взгляд, этого мало. Целесообразным будет введение электронного сбора документов по предоставленным банком в режиме on-line образцам необходимой документации. Так же на упрощение процесса выдачи ипотечного кредита может повлиять создание системы предварительной оценки платежеспособности заемщика, а, как следствие, вероятности одобрения ему кредита путем скоринга. К примеру, человек вводит свои паспортные данные (для соотнесения с бюро кредитных историй), персональный доход, дополнительные доходы и общий доход семьи, заполняет поля с размером ежемесячных затрат и отправляет эту информацию на рассмотрение. Программа проводит шаблонный анализ и выдает решение. На начальном этапе этого процесса можно обязательными к заполнению сделать поля «стоимость недвижимости», «первоначальный взнос» и «срок кредита», в этом случае программа будет просто выдавать «да» или «нет».

Наиболее удобным будет следующий технический ход: клиент вносит сведения о своих доходах и расходах, а программа предлагает ему возможные варианты кредитования, указывая размер кредита, величину первоначального взноса, срок и ежемесячный платеж. Так же можно предоставить клиенту право

самостоятельно выбирать срок/размер кредита/размер первоначального взноса / ежемесячный платеж, и тогда программа будет подгонять остальные данные.

Еще одним вариантом электронного взаимодействия предлагается следующий: клиент заполняет все те же поля, выбирает срок, размер кредита и величину первоначального взноса, а программа решает, насколько вероятно одобрение такого кредита. Так, по результатам данного запроса менее 60-65% целесообразность обращения непосредственно в банк низка, ведь кредитор проводит более глубокую оценку заемщика. Это снизит загруженность банковских офисов. Возможный шаблон заявки представлен в таблице.

Решением по такому шаблону может быть сообщение с текстом «да» или «нет», либо вероятность одобрения такого кредита в процентном выражении. К тому же, посредством таких обращений банк сможет отслеживать активность и заинтересованность людей. Просматривая историю электронных обращений каждого конкретного потенциального клиента, банк сможет проследить динамику изменений его доходов и расходов, а также его объективность в оценке собственных сил. И, в случае появления каких-либо акций или подходящих для конкретного клиента условий, банк сможет уведомить его об этом и пригласить в офис для более детального обсуждения параметров возможной сделки.

2. Большой размер первоначального взноса - с этим так же трудно бороться, ведь стоимость жилой недвижимости на сегодняшний день довольно высока. Внесение определенной суммы заемщиком на начальном этапе заключения договора ипотечного кредитования не только говорит о надежности и платежеспособности последнего, но и позволяет снизить ежемесячный платеж за счет уменьшения общего размера кредита.

Высокий размер первоначального взноса служит для банка своеобразной подушкой безопасности, ведь чем меньше предоставляемая в займы сумма, тем меньшие потери понесет кредитор в случае неблагонадежности заемщика. Но выдавать кредиты с первоначальным взносом 70% и более так же не очень

выгодно, так как процент на остаток будет не очень велик - следовательно, прибыль банка будет не высока.

3. Недостаточность ежемесячного дохода (большой ежемесячный платеж) - если размер ежемесячного платежа банк еще как-то может варьировать, увеличивая первоначальный взнос или срок кредитования, то на ежемесячный доход заемщика повлиять невозможно. Следовательно, со стороны банка эта проблема не решаема.

Но решаема она со стороны государства - для развития сектора ипотечного кредитования со стороны властей было бы полезно повышение прожиточного минимума, а, как следствие, повышение заработной платы. К сожалению, заметный эффект влияния государства на величину доходов населения будет только в сфере государственной и муниципальной службы, коммерческие же организации вряд ли станут платить своим сотрудникам больше.

4. Высокая процентная ставка - основная проблема, над которой банк-кредитор имеет абсолютное влияние. Очевидным является то, что снижение процентной ставки является не выгодным для банка. С другой стороны, понижение процентной ставки может привести к притоку клиентов. Так же банку можно предложить создание льготных программ для определенного круга лиц, например, сотрудников, зарплатных клиентов, держателей депозитов и постоянных заемщиков. Льготные условия для последних целесообразны лишь в том случае, когда заемщик является действительно надежным и берет очередной кредит не с целью рефинансирования.

Помимо льготных условий для постоянных и проверенных клиентов, можно порекомендовать большее участие государства - то есть распространение программ государственной поддержки. Помимо снижения процентной ставки в этих программах, можно предложить ежегодный возврат части уплаченных процентов, либо их возврат по окончании кредита. Так же положительно повлияет списание части долга при рождении ребенка.



5. Необходимость страхования жизни и здоровья заемщика - на эту проблему коммерческий банк так же может оказать непосредственное влияние. К примеру, банк, занимающийся ипотечным кредитованием, может создать у себя подразделение, которое будет заниматься непосредственно страхованием ипотечных клиентов. При внедрении такой услуги, можно порекомендовать создание максимально выгодных для клиентов условий, так как это обеспечит привлекательность банка как кредитора. Даже при минимально возможной стоимости страхования жизни и здоровья клиента банк будет получать от этой деятельности прибыль, ведь кредитуются не один человек, а сотни и тысячи людей в год, а страховые случаи наступают довольно редко.

Таким образом, для оптимизации процесса ипотечного кредитования в коммерческом банке необходимо произвести следующие изменения:

1. Улучшить процедуру рассмотрения заявок путем максимальной механизации этого процесса, оставляя за сотрудником банка лишь личностную оценку заемщика. Ввести предварительную on-line оценку заемщика.

2. Привести в оптимальное соотношение размер первоначального взноса, ежемесячного платежа и срока кредитования с учетом ежемесячного дохода заемщика. На данный момент уже существуют ипотечные калькуляторы, позволяющие подобрать продукт не только по сроку кредитования и стоимости жилья, но и по доходу. Сделать возможным кредитование для внесения первоначального взноса с отсрочкой, т.е. допустим, ипотека берется на 10 лет, но у клиента недостаточно средств для первоначального взноса. Тогда клиент обращается в банк за кредитом наличными в необходимом размере, но с условием первой выплаты через десять лет, либо при досрочном погашении ипотечного кредита.

3. Ввести льготные условия кредитования для потенциальных заемщиков с целью привлечения клиентов. Помимо постоянных клиентов банка и его сотрудников к этой группе можно отнести наименее социально защищенные

слои населения. Так же рекомендуется снизить процентные ставки и распространить участие в программах господдержки.

4. Ввести в качестве обязательного подразделения отдел страхования заемщиков. Это упростит процесс оформления для клиентов и привлечет дополнительные денежные средства в банк. В этом отделе можно будет осуществлять страхование не только ипотечных клиентов, но и клиентов, оформляющих другие крупные кредиты. Так же этот отдел может функционировать самостоятельно, т.е. страховать не только кредитуемых людей, но и предлагать свои услуги держателям депозитов, корпоративным клиентам и зарплатным клиентам. К тому же возможно осуществление людей, не являющихся клиентами банка.

5. Помимо всего вышеперечисленного для привлечения клиентов в сегмент ипотечного кредитования необходимо не малое внимание уделять рекламе ипотечных продуктов. Радиовещание, билборды, рекламные листовки в офисах с указанием наиболее выгодных условий, безусловно, привлекут внимание потенциальных клиентов. Так же не следует забывать о программе господдержки. Информирование об участии банка в этой программе само по себе является привлекательным для клиентов, так как это подтверждает надежность банка. К тому же программа господдержки подразумевает более выгодные условия, чем постоянно действующие предложения банка.

Кроме того, по результатам анализа основных проблем конкурентоспособности ипотечного кредитования ПАО «ВТБ24» нами были разработаны представленные ниже рекомендации.

Первое предложение заключается в следующем: мы предлагаем оптимизировать организационно-функциональную структуру управления коммерческим банком как необходимое условие успешного управления конкурентоспособности ипотечного кредитования ПАО «ВТБ24».

Мероприятия по реализации эффективной системы управления кредитным портфелем включают в себя разработку системы разграничения полномочий и

принятия решений между основными участниками процесса управления кредитным портфелем, которая по нашему мнению, призвана обеспечить надлежащее функционирование управления кредитным портфелем, придавая ему требуемую гибкость в сочетании с устойчивостью на каждом уровне управления.

С целью повышения координации между структурными подразделениями банка, вовлечёнными в процесс управления рисками при проведении кредитных операций, целесообразно создать из отдельных сотрудников данных подразделений новый орган – Комитет по координации, который будет обеспечивать согласованность работы структурных подразделений банка путём установления между ними межуровневых коммуникаций в процессе управления рисками; помимо организационной функции на комитет будет возложена функция систематизации внутрибанковского методологического обеспечения, регламентирующего управление рисками при проведении кредитных операций.

В целях совершенствования системы управления банковскими рисками при проведении кредитных операций следует расширить полномочия службы безопасности и подразделения по работе с проблемными активами с их дополнительным вовлечением в процесс управления; с этой целью данные подразделения следует наделить функцией по управлению банковскими рисками при проведении кредитных операций.

В качестве варианта решения вызванных этими фактами проблем автор предложил систему организации подотчётности и подчинённости органов управления кредитным портфелем ПАО «ВТБ24», которая может применяться в работе предлагаемыми структурами подразделениями, а также новое распределение функций в рамках организационной структуры системы управления кредитным портфелем ПАО «ВТБ24», представленное в таблице 18.

Распределение функций в рамках организационной структуры системы управления кредитным портфелем ПАО «ВТБ24»

Этапы процесса управления банковским кредитным портфелем	Стадии кредитного процесса	Ответственное подразделение ПАО «ВТБ24»
Анализ риска	Рассмотрение заявки. Оценка кредитоспособности клиента. Изучение обеспечения кредита	Юридическая служба. Служба безопасности. Кредитное подразделение. Подразделение по работе с проблемными активами
Выбор стратегии управления риском	Структурирование кредита. Заключение кредитного договора. Предоставление кредита	Юридическая служба. Кредитное подразделение
Регулирование риска	Обслуживание кредита. Оценка возможных последствий принятия решений для банка. Разработка схем возврата активов.	Кредитное подразделение. Подразделение по работе с проблемными активами. Управление активно-пассивных операций
Контроль (анализ) результатов	Погашение кредитов и процентов по нему. Пролонгация ссудной задолженности. Списание задолженности на убытки	Руководство. Кредитное подразделение. Подразделение по работе с проблемными активами. Служба безопасности

Внедрение данной системы включает:

- 1) Подготовку новых редакций положений о службе безопасности и подразделении по работе с проблемными активами.
- 2) Разработку положения о деятельности Комитета по координации.
- 3) Перераспределение работников службы безопасности и подразделения по работе с проблемными активами в целях формирования Комитета по координации в каждом подразделении ПАО «ВТБ24» в количестве 2 сотрудников и главы комитета с сохранением действующей заработной платы.

Реализацией данного мероприятия будет заниматься кредитная служба ПАО «ВТБ24».

Предполагаемый срок внедрения мероприятия – 2 месяца.

Второе предложение заключается в том, что рекомендуется внедрение в практику деятельности банка методики оценки качества кредитного портфеля в рамках действующей системы внутренних рейтингов, но на основе относительного подхода к управлению кредитным портфелем, который, в отличие от эволюционного, не нацелен прямым образом на развитие у банка конкурентных преимуществ, а показывает возможные тактические способы управления кредитным портфелем в зависимости от отношения к нему банка. В основе относительного подхода лежат измерители, соотношение которых определяет склонность к принятию такого вида риска — это вероятность реализации рискованных событий (зависимая от продолжительности принятия риска), а также размер вызванных ими убытков. При относительном подходе банк выбирает ту или иную тактику управления кредитным портфелем (реализованную в конкретном методе) исходя из экономической целесообразности и собственных целевых установок.

Необходимо усовершенствовать методику анализа кредитного портфеля на основе системы внутреннего рейтинга ПАО «ВТБ24» путем включения следующих показателей [23]:

- ожидаемые потери «EL»;
- вероятность дефолта «PD»;
- безвозвратные потери по кредиту «LGD»;
- сумма под риском «EAD»;
- экономический капитал – капитал, необходимый для покрытия непредвиденных потерь по кредиту.

Ожидаемые потери по кредиту определяются на основании показателей «EAD», «LGD» и «PD» и означают ожидаемый размер потерь по данному кредиту. Ожидаемые потери по кредиту покрываются за счет стоимости кредита для заемщика и закладываются непосредственно в ставку кредитования. Показатель ожидаемых потерь по кредиту рассчитывается по формуле (3) [23].

$$EL=PD*LGD*EAD, \quad (3)$$

где EL – ожидаемые потери по кредиту;

PD – вероятность дефолта заемщика;

LGD – безвозвратные потери по кредиту;

EAD – сумма под риском.

Вероятность дефолта заемщика «PD» означает вероятность того, что в течение одного года заемщик данной категории рейтинга откажется от исполнения своих обязательств по кредиту в связи с дефолтом.

Безвозвратные потери по кредиту «LGD» – это процент от суммы «EAD», который потеряет Банк в случае дефолта заемщика.

Сумма под риском – процент от номинальной суммы кредита/лимита, который приходится на заемщика в момент дефолта.

Экономический капитал рассчитывается по расчетной формуле Базеля (однофакторная модель дефолта Мертона) с использованием доверительного интервала, равного 99,97 %.

Методика с включением данных показателей позволит:

- определить тенденции развития кредитных операций банка на основе полученных показателей и сравнить качество управления кредитным портфелем;
- создать информационную базу для принятия правильного решения при оперативном управлении кредитным портфелем и стратегическом для банка в целом;
- прогнозировать тенденции дальнейшего развития кредитных операций банка с учетом экономической ситуации в регионе и стране в целом.

Внедрять данную методику будет кредитное подразделение ПАО «ВТБ24» совместно с подразделением по работе с проблемным активами.

Предполагаемый срок внедрения мероприятия – 2 месяца.

Третья рекомендация сводится к разработке комплексной методики оценки кредитоспособности при разных методах кредитования.

Предлагается система кредитного скоринга с применением пяти финансовых коэффициентов, включающих:

- показатель степени обеспеченности собственными оборотными средствами;
- оценку качества обеспечения;
- коэффициент покрытия;
- показатель финансового левериджа;
- показатель нормы прибыли.

Предлагается каждому показателю в зависимости от его значения, которое характеризует степень риска, согласно методике присваивать баллы в интервале от 0 до 20. Одинаковая ширина шага, равная 5 баллам, между критериями риска, соответствующими значениям «умеренный», «высокий» и «недопустимый», выбрана в связи с тем, что невозможно предложить универсальное решение по поводу большей вероятности возникновения той или иной степени риска для каждого из предложенных пяти показателей.

В зависимости количества баллов, набранных заемщиком в ходе анализа, определять степень риска при его кредитовании и выбирать метод кредитования с учетом цели кредитования.

Внедрять данную методику будет кредитное подразделение ПАО «ВТБ24» совместно с подразделением по работе с проблемным активами. Предполагаемый срок внедрения мероприятия – 2 месяца.

Таким образом, в целях совершенствования системы управления кредитным портфелем ПАО «ВТБ24» нами предлагается реорганизовать организационную структуру управления кредитным портфелем путем распределения полномочий между структурными подразделениями банка; дополнить методику расчета качества кредитного портфеля в рамках системы внутреннего рейтинга ПАО «ВТБ24» показателями вероятностного расчета рисков кредитного портфеля банка; внедрить показатели комплексной методики

оценки кредитоспособности при разных методах кредитования в рамках действующей системы кредитного скоринга ПАО «ВТБ24».

Кроме того, предлагается новая программа ипотечного жилищного кредитования для бюджетных работников на примере работников системы образования (приложение).

В последние годы перспектива получить новое жилье бесплатно (по договору социального найма) становится все более трудно достижимой. Уже сейчас России на это могут рассчитывать только самые нуждающиеся в улучшении жилья семьи. А остальным за улучшение жилищных условий придется платить, и немало. В СССР основной формой покупки нового жилья в городах были жилищно-строительные кооперативы (ЖСК). На смену ЖСК, строительство которых в последние годы практически прекратилось, приходит новая, широко распространённая во всём мире, форма улучшения жилищных условий - финансирование строительства через ипотеку (заклад недвижимости).

Если ранее, желая решить квартирный вопрос, сначала надо было в течение длительного времени собирать необходимые для этого средства, оставаясь жить всё это время в прежних условиях, то благодаря Ипотеке стало возможным сначала приобрести требуемую квартиру, а затем, проживая в ней, постепенно выплачивать её стоимость.

Суть ипотеки состоит в том, что в банке или в другом учреждении можно взять заем под залог покупаемой или имеющейся квартиры. Для заёмщика предоставляемый заем является реальной возможностью в короткий срок приобрести новое жильё, а для Залогодержателя заложенная квартира служит гарантией возврата выданного кредита.

Ипотека позволяет заёмщику пользоваться заложенной ■ квартирой как своей собственностью практически без ограничений; он имеет право прописаться в квартире, проживать в ней с семьей или, с согласия Залогодержателя, сдавать квартиру в аренду.



Право распоряжаться квартирой, т.е. иметь возможность продать, подарить или обменять её, заёмщик получает лишь после полного погашения кредита и снятия с неё залога, либо до наступления этого момента - с согласия Кредитора и с переоформлением ипотеки на нового заемщика

Формирование системы ипотечного жилищного кредитования является одним из приоритетных направлений государственной жилищной политики.

В основу предлагаемой Программы заложено гибкое регулирование отношений между основными участниками процесса на основе их выгоды в каждый момент времени, при обеспечении 100% ликвидности проекта

Программа подразумевает также привлечение средств зарубежных финансово-кредитных источников на строительство жилья для работников образовательной сферы

В соответствии с настоящей Программой система ипотечного жилищного кредитования работников образования в своем законченном виде будет саморазвивающейся и самодостаточной системой, не требующей дополнительно значительного государственного финансирования.

Государственное бюджетное финансирование будет направлено не на непосредственную поддержку граждан, уровень доходов которых не позволяет им самостоятельно улучшить свои жилищные условия, а на кредитование крупной программы, что позволяет сделать заём менее обременительным для заёмщика.

### 3.3 Оценка эффективности мероприятий

Проведем расчет экономического эффекта от предлагаемых мероприятий.

Первое мероприятие носит организационный характер и расчет экономического эффекта от данного мероприятия затруднителен. В тоже время, совершенствование распределения функций между основными подразделениями системы управления кредитным портфелем даст такие результаты как:

Снижение сроков рассмотрения кредитной заявки без ущерба уровню риска кредитного процесса с 2 рабочих дней до 1 рабочего дня.

Рост качества кредитного портфеля за счет снижения числа рискованных ссуд, что позволит снизить резерв под обесценивание на 2,2 %. Такую оценку позволяет сделать приведенный в работе Э. О. Логунова опыт реализации такой организационной структуры управления кредитным портфелем в рамках ПАО «ОТП-Банк» [33].

Итого доход в сумме экономии составит:

$$662407 * 0,022 = 14573 \text{ (млн. руб.)}$$

Затраты на реализацию мероприятия включают:

почтовые расходы – 2000 руб./месяц;

канцелярские расходы – 450 руб./месяц;

расходы на телефон – 1400 руб./месяц;

рост оплаты труда руководителя подразделения – 4000 руб./месяц;

Итого за год работы Комитета в рамках 1 подразделения банка:

$$7850 * 12 = 94200 \text{ (руб.)}$$

Затраты на персонал включают лишь дополнительные затраты в связи с назначением одного из трех сотрудников на руководящие должности. Так как работники перераспределяются в рамках действующих подразделений банка – дополнительных затрат на оплату труда новых сотрудников не потребуется.

В расчете на все подразделения банка итоговые затраты составят:

$$94200 * 19000 = 1789,8 \text{ (млн. руб.)}$$

Эффективность рассчитывается как отношений результатов к затратам:

$$\text{Эффективность} = 14573 / 1789,8 = 8,1$$

Второе мероприятие потребует расходов в сумме 117 руб. (на 1 подразделение) (по затраченной на распечатку бумаге и прочим канцтоварам). Далее будет лишь проводится инструктаж по применению новой методики в рамках кредитных отделов подразделений банка. Расходы в целом на филиальную сеть банка составят:

$$117*19000=2,223 \text{ (млн. руб.)}$$

Внедрение данного мероприятия по данным автора методики В. В. Жарикова позволит снизить сумму неработающих кредитов на 0,7 % [17]. Таким образом, доходы от внедрения мероприятия составят:

$$407399*0,007=2851,8 \text{ (млн. руб.)}$$

$$\text{Эффективность}=2851,8/2,223=1283$$

Третье мероприятие потребует таких расходов как:

почтовые расходы – 1200 руб.;

канцелярские расходы – 450 руб.;

расходы на телефон – 270 руб.;

Итого: 1920 руб. на 1 подразделение. В расчете на банк в целом сумма составит:

$$1920*19000=36,48 \text{ (млн. руб.)}$$

В результате внедрение данной системы снизит число выданных кредитов на 0,02 % за счет дополнительного отсева кредитных заявок. Потери банка составят:

$$7719700*0,0002=1543,94 \text{ (млн. руб.)}$$

Внедрение мероприятия позволит, по данным Э.О. Логунова, снизить число просроченных ссуд на 15 % [33]. В расчете на банк в целом сумма составит:

$$103649*0,15=15547,35 \text{ (млн. руб.)}$$

$$\text{Эффективность}=15547,35/(36,48+1543,94)=9,8$$

Проведем расчет общей эффективности мероприятий:

$$\text{Эффективность}=(14573+2851,8+15547,35)/(1789,8+2,223+36,48+1543,94)=9,8.$$

Таким образом, внедрение предлагаемых мероприятий по совершенствованию системы управления кредитным портфелем ПАО «ВТБ24» позволит достичь таких результатов, как снижение числа рискованных ссуд, что позволит снизить резерв под обесценивание на 2,2 %; снизить сумму

неработающих кредитов на 0,7 %; снизить число просроченных ссуд на 15 %.  
Общая эффективность мероприятий составляет 9,8.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Россия, интегрируясь в мировую финансовую систему и становясь полноправным членом мирового бизнес-сообщества, перенимает и развивает апробированные на западе формы бизнеса. Одной из них можно назвать ипотечное кредитование, существование которого в России можно уверенно констатировать как реальность. Об этом говорят тенденции последних лет: уверенный рост объемов кредитных портфелей операторов ипотечного рынка, заявления новых игроков о развитии собственных ипотечных программ, активный интерес западных финансовых структур к этому бизнесу. Все это происходит на фоне экономического роста, политической стабильности и повышении долгосрочного кредитного рейтинга России.

ПАО «ВТБ24» на фоне общего роста также показывает свое динамичное развитие в том числе и в области ипотечного кредитования. Активно и давно сотрудничая с ПАО «ЮУ КЖСИ» он является участником системы двойного рефинансирования, ее неотъемлемым звеном.

Как видно из анализа данной темы, способность Банка наращивать объемы выдаваемых ипотечных жилищных кредитов зависит от возможности привлечения долгосрочных ресурсов.

Общий объем выданных банком кредитов всегда детерминирован обязательными нормативами, регулирующими банковскую деятельность, и возможными объемами привлекаемых банками средств. Возможность продажи банковских активов (рефинансирование ипотечных жилищных кредитов) позволяет банку выдавать новые кредиты, что в целом способствует увеличению объемов ипотечного жилищного кредитования. Покупка операторами вторичного рынка АО «АИЖК» прав требований по выданным кредитам осуществляется за счет выпуска ипотечных ценных бумаг, обеспечивающих секьюритизацию данных активов и размещаемых среди широкого круга инвесторов. Чем более развит рынок таких инструментов и его инфраструктура, тем быстрее возможен

оборот ипотечных активов через их рефинансирование. При этом скорость такого оборота напрямую влияет на темпы наращивания банками объемов ипотечного жилищного кредитования.

Стратегическое предназначение АО «АИЖК» в развитии ипотеки в стране при опоре на поддержку государства состоит, прежде всего в осуществлении рефинансирования ипотечных жилищных кредитов, а также в разработке и внедрении основных стандартов на различных уровнях и в различных сегментах ипотечного рынка, создании его инфраструктуры и стимулировании его роста. Сейчас, в ходе развития и совершенствования системы двойного рефинансирования в стране, апробированные практическим опытом работы функции АИЖК по рефинансированию осуществляются и другими участникам ипотечного рынка: банками, региональными ипотечным агентствам, другими операторами вторичного рынка (на примере работы ПАО «ВТБ24» такими являются ПАО «ЮУ КЖСИ», АО «Челри», ООО «Выбор-инвест», АО «ВТБ 24»).

Подводя итог следует сделать вывод, что Государство играет существенную роль в формировании системы двойного рефинансирования через поддержку деятельности АИЖК. По мере развития ипотечного рынка и повышения оценки инвесторами надежности ипотечного покрытия роль и непосредственное участие государства должны постепенно снижаться.

Анализ основных показателей кредитной деятельности ПАО «ВТБ24» позволил сделать вывод о том, что главными тенденциями и приоритетами развития кредитной деятельности банка являются высокие темпы роста кредитных вложений, рост объемов долгосрочного кредитования, снижение объемов просроченной ссудной задолженности. На микроуровне кредитная деятельность каждого филиала ПАО «ВТБ24» является результатом проводимой им кредитной политики, которая сформировалась и развивается под воздействием факторов внешней и внутренней среды. Для кредитной политики ПАО «ВТБ24» характерны высокие темпы роста кредитных вложений,

некачественно управляемый риск ликвидности кредитных вложений, преобладание доли краткосрочных кредитов, агрессивная процентная политика по кредитам, недооценка кредитного риска основных групп заемщиков, узкий круг кредитных инструментов. На основе представленных данных может быть сделан вывод о проведении ПАО «ВТБ24» умеренной политики наращивания кредитного портфеля. На фоне позитивных тенденций, протекающих в кредитной политике банка, необходимо отметить увеличение ссудной задолженности по потребительским кредитам. Как показал проведенный анализ, уровень кредитного риска, принимаемый ПАО «ВТБ24» по этим продуктам, является приемлемым и окупается процентными доходами, получаемыми от этих кредитов.

Проблемами в области управления кредитным портфелем ПАО «ВТБ24» являются недостаточная эффективность распределения полномочий между подразделениями на всех этапах управления кредитным портфелем в рамках организационной структуры управления банка; методика оценки кредитного портфеля с точки зрения расчета внутреннего рейтинга носит характер оценки текущей ситуации и не включает вероятностные и прогнозные показатели; действующая методика скоринга не включает комплексных показателей оценки кредитоспособности при разных методах кредитования.

В целях совершенствования системы управления кредитным портфелем ПАО «ВТБ24» нами предлагается реорганизовать организационную структуру управления кредитным портфелем с точки зрения распределения полномочий между структурными подразделениями банка; дополнить методику в рамках системы внутреннего рейтинга показателями вероятностного расчета рисков кредитного портфеля банка; внедрение показателей комплексной методики оценки кредитоспособности при разных методах кредитования в рамках действующей системы кредитного скоринга ПАО «ВТБ24».

Внедрение предлагаемых мероприятий по совершенствованию системы управления кредитным портфелем ПАО «ВТБ24» позволит достичь таких

результатов как снижение числа рискованных ссуд, что позволит снизить резерв под обесценивание на 2,2 %; снизить сумму неработающих кредитов на 0,7 %; снизить число просроченных ссуд на 15 %. Общая эффективность мероприятий составляет 9,8.



## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года. М.: Юридическая литература, 1993. 62 с.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) № 51-ФЗ от 30 ноября 1994 года. Принят Государственной Думой 21 октября 1994 года // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301; Российская газета. 2011. 13 декабря.
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть вторая) №14-ФЗ от 26 января 1996 года. Принят Государственной Думой 21 декабря 1995 года // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410; Российская газета. 2011. 13 декабря.
4. Жилищный Кодекс Российской Федерации. № 188-ФЗ от 29 декабря 2008. Принят Государственной Думой 22 декабря 2008 года // Собрание законодательства РФ. 2009. № 1. Ст. 14.
5. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним: Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1997. № 30. Ст. 3594; Российская газета. 2011. 30 ноября.
6. Об ипотеке (залоге недвижимости): Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1998. № 29. Ст. 3400; Российская газета. 2011. 11 декабря.
7. Об ипотечных ценных бумагах: Федеральный закон от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2003. № 46. Ст. 4448; Российская газета. 2010. 04 августа.
8. Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. № 1050 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2015-2020 годы» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://base.garant.ru/12182235/#ixzz45u0eWXb9> (дата обращения: 20.01.2017)
9. Постановление Правительства РФ No323 от 15.04.2014 г. Об утверждении

государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_162177](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162177)

10. Распоряжение Правительства РФ от 08.11.2014 N 2242-р «Об утверждении Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 года» (08 ноября 2014 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/Strategiya\\_2020\\_2242\\_08.11.2014.pdf](http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/Strategiya_2020_2242_08.11.2014.pdf).

11. Аллайуа К.В., Мытарева Л.А. Обзор рынка ипотечного кредитования в России // Управление. Бизнес. Власть. 2016. № 3 (12). С. 29-33.

12. Андронович С.А. Ипотечное кредитование в России // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 12-1 (119). С. 6-8.

13. Ахмедов М.М. Актуальные вопросы государственного стимулирования жилищного ипотечного кредитования // Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 5. С. 18-25.

14. Баулина О.А., Ключин В.В. Проблемы и перспективы жилищного строительства современной России // Интернет-журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 2. С. 10.

15. Бечелов З.Ш., Шоранов А.О. Об исторических особенностях развития ипотечного кредитования в России // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 6-1 (89). С. 68-70.

16. Бородина Е.В., Ершова А.С. Проблемы ипотечного кредитования в России // Актуальные проблемы науки и практики. 2016. № 2 (003). С. 17-20.

17. Бочкова Е.А. Современное состояние рынка ипотечного кредитования в РФ // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 1-11. С. 34-36.

18. Бурдужа З.И. Государственные программы ипотечного кредитования в РФ // Ямальский вестник. 2016. № 3 (8). С. 59-61.

19. Власов А.В. Ипотечное кредитование в механизме реализации жилищной политики государства // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2016. № 5. С. 64-67.
20. Грудцына Л.Ю. Ипотека. М.: Эксмо, 2010. 330 с.
21. Жариков, В.В. Управление кредитным портфелем: учебное пособие / В.В. Жариков, М.В. Жарикова, А.И. Евсейчев. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2010. – 244 с.
22. Зайцева Т.В., Дмитрова К.Н. Проблемы ипотечного кредитования в коммерческом банке // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. 2016. № 2-2 (8). С. 158-161.
23. Казаченок О.П. Особенности ипотечного жилищного кредитования: некоторые аспекты правового регулирования // Апробация. 2016. № 1 (40). С. 101-102.
24. Казаченок О.П. Особенности правовых оснований возникновения ипотеки в силу договора и в силу закона // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 5: Юриспруденция. 2016. № 1 (30). С. 113-119.
25. Ковалева Н.А., Чуднова А.С. Понятие и основные виды ипотечного страхования в РФ // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2016. № 61-62. С. 13-18.
26. Костюченко, Н. Анализ кредитных рисков. Часть 2. Проблемная задолженность / Н. Костюченко. – М.: Скифия, 2014. – 376 с.
27. Крутякова, Т. Займы и кредиты / Т. Крутякова, Е. Карсетская. – М.: АйСи Групп, 2014. – 96 с.
28. Кузнецова, Е.И. Деньги, кредит, банки / Е.И. Кузнецова. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 568 с.
29. Куликова, Е.Е. Управление рисками. Инновационный аспект / Е.Е. Куликова. – М.: Бератор Паблицинг, 2014. – 204 с.
30. Купцов, М.М. Денежное обращение, финансы, кредит и налоговая система / М. М. Купцов. – М.: РИОР, 2014. – 128 с.

31. Лаврушин, О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко – М.: Кнорус, 2014. – 256 с.
32. Лаврушин, О.И. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева. – М.: Кнорус, 2014. – 768 с.
33. Лаптева Е.В. Анализ динамики средних цен на рынке ипотечного кредитования Российской Федерации // Символ науки. 2016. № 5-1 (17). С. 148-152.
34. Леонтьева О.Л. Исследования в области предоставления ипотечного кредита банками РФ // Ученые записки Казанского филиала "Российского государственного университета правосудия". 2016. Т. 12. С. 269-273.
35. Львовская О.В. О субсидировании льготного ипотечного кредитования // Деньги и кредит. 2016. № 2. С. 75-76.
36. Магомедов А.И. Законодательное регулирование в сфере земельно-ипотечного кредитования с учётом регионального регулирования // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 2-5. С. 94-98.
37. Маркелова Л.А., Ивушкина И.Е., Езангина И.А. Анализ инфраструктуры современного рынка ипотечного кредитования России // Управление. Бизнес. Власть. 2016. № 3 (12). С. 46-50.
38. Маховикова, Г.А., Кантор, В.Е. Финансовый менеджмент. Краткий курс лекций / Г. А. Маховикова, В. Е. Кантор. – М.: Юрайт, 2014. – 272 с.
39. Меркулова Н.И., Потомова С.А. Оценка уровня кредитного риска ипотечного кредитования в коммерческом банке и предложения по его снижению (на примере ПАО «ВТБ24») // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2015. № 4. С. 235-246.
40. Миронова С.М., Вахненко С.В. Проблемы совершенствования законодательства в сфере валютного ипотечного кредитования // Вопросы современной юриспруденции. 2016. № 6 (57). С. 35-39.
41. Морозова Ж.А. Ипотека сегодня. М.: Библиотека РГ, 2011. 192 с.

42. Муравьева Н.Н., Талалаева Н.С., Трибулкина Т.С. Российский рынок ипотечного кредитования: исследование развития и оценка состояния на современном этапе // Science Time. 2016. № 4 (28). С. 584-591.
43. Нешиной, А.С. Финансы и кредит / А.С. Нешиной. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 576 с.
44. Нидзий Е.Н. Проблемы и перспективы развития строительной отрасли России в условиях экономического кризиса // Вестник МГСУ. 2016. № 5. С. 119-129.
45. Новосельский С.О., Щедрина И.Н. Ипотечное кредитование: отечественные тенденции и зарубежный опыт // Политика, экономика и инновации. 2016. № 4 (6). С. 13.
46. Нурмухаметов И.М. Ипотека. Пути снижения ставок ипотечного кредитования в условиях кризиса российской экономики // Актуальные проблемы экономики современной России. 2015. Т. 2. № 2. С. 115-119.
47. Пестов А.В. Ипотечное кредитование в России // Научный альманах. 2016. № 3-1 (17). С. 269-272.
48. Петров, А.Ю., Петрова В.И. Комплексный анализ финансовой деятельности банка / А.Ю. Петров, В.И. Петрова. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 560 с.
49. Попцова В.А. Ипотечное кредитование в России // Политика, экономика и инновации. 2016. № 2 (4). С. 9.
50. Ромашова, И.Б. Финансовый менеджмент. Основные темы. Деловые игры / И. Б. Ромашова. – М.: КноРус, 2014. – 328 с.
51. Рустембекова С.М. Экономическая сущность и содержание ипотечного кредита в современных условиях // Вестник Кыргызско-Российского славянского университета. 2016. Т. 16. № 2. С. 143-145.
52. Семибратова, О.И. Банковское дело / О.И. Семибратова. – М.: Академия, 2014. – 224 с.
53. Синкли Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. М.: Юнити, 2011. 378с.

54. Тавасиев, А.М. Банковское дело. Управление и технологии / А.М. Тавасиев, В. Д. Мехряков, Н. Д. Эриашвили. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 664 с.
55. Урганова А.А. Состояние и проблемы рынка ипотечного кредитования Российской Федерации в условиях экономической нестабильности // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. 2016. № 14. С. 18-28.
56. Федорова М.А., Пахомов Н.Н. Состояние российского рынка ипотечного жилищного кредитования в условиях кризиса // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 1 (18). С. 196-204.
57. Хусиханов Р.У. Влияние глобального кризиса на развитие рынка ипотечного кредитования в Российской Федерации // Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика. 2016. № 7-1. С. 93-105.
58. Цаликова Е.А. Ипотечное кредитование в ПАО «ВТБ24»: проблемы и пути их решения // Транспортное дело России. 2016. № 2. С. 64-67.
59. Чеховская И.А., Грушкина С.Е. Процесс ипотечного кредитования: проблемы и пути их решения // Управление. Бизнес. Власть. 2016. № 2 (11). С. 34-38.
60. Чижанькова И.В., Бондалетова Н.Ф., Булей Н.В. Сравнительный анализ современных моделей ипотечного кредитования в России и за рубежом // Материалы Афанасьевских чтений. 2016. № 3 (16). С. 156-160.
61. Яковлев А.А. Понятие, содержание, сущность и субъекты ипотечного кредитования // Экономика сегодня: проблемы и пути решения. 2015. № VII. С. 59-63.
62. Официальный сайт АИЖК [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ahml.ru/diagrams/>
63. РБК. Недвижимость [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://realty.rbc.ru/experts/21/04/2015/562949994888097.shtml>

64. РусИпотека: кредитование и секьюритизация [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://rosipoteka.ru/ru/agency/analytics/statsis/#>

65. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/)

## ПРОГРАММА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПАО «ВТБ24» ДЛЯ РАБОТНИКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

### ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ

Задачей Программы является организация, при условии минимизации юридических, финансовых, организационных и других рисков, системы долгосрочного (до 15 лет) кредитования работников сферы образования для покупки жилья на платной основе.

### УЧАСТНИКИ ПРОГРАММЫ И ИХ ФУНКЦИИ.

Заемщики - работники сферы образования, отбираемые по рекомендации Высших Учебных заведений и отвечающие требованиям рассматриваемой программы кредитования.

Учреждения системы образования - прежде всего государственные организации, имеющие лицензию Министерства образования России и желающие участвовать в Программе Центра, а также другие негосударственные учебные заведения с учетом специфики, потребностей и возможностей регионов

Центр Инновационных программ (далее - Центр) - Управляющая компания программы По организационно-правовой форме -некоммерческую организацию (государственное научное Учреждение, созданное Министерством образования для выпалнения управленческих функций по программе). Центр приобретает на основании инвестиционных договоров или договоров купли-продажи квартиры у строительных предприятий и является собственником квартир до момента их передачи заемщику или наступления других обстоятельств. Активы Центра, на протяжении большей части программы, состоят из квартир, приобретенных Центром, а также из прав требования (например, инвестиционные договоры со строительными организациями) и денежных средств па счетах Центр ведет единый реестр всех договоров (как регулирующих взаимоотношения между



заемщиками и Центром, так и кредитных договоров заемщиков и коммерческих банков). Пассивы Центра складываются из обязательств перед физическими лицами — участниками программы по средствам, внесенным ими из собственных источников, обязательств перед Вузами - участниками финансирования своих сотрудников, обязательств перед бюджетами различных уровней (федеральным и региональными), обязательств перед Ведущим Российским банком, по полученным гарантиям и средствам, привлеченным от сторонних инвесторов. Центр является координатором работы коммерческих банков, участия Вузов и других заинтересованных лиц.

Центр, как Государственное Учреждение, концентрирует на себе активы и ответственность за денежные средства, что обеспечивает привлекательность и надежность проекта масштабами и универсальностью реализации схемы.

Ведущий Российский Банк (ВРБ) - Головной банк, участвующий в сопровождении программы. Основная его функция - создание банковского инструмента гарантирования средств, привлекаемых в программу. Планируется привлечение от инвесторов средств, для долевого финансирования настоящей Программы под собственные гарантии ВРБ, выдаваемые Центру на платной основе.

Инвестор - зарубежный финансовый институт (институты), финансирующий настоящую Программу путем предоставления кредита (займа) Центру под гарантии ВРБ.

Коммерческие банки - кредитные организации, участвующие в Программе, действующие на основе специальных соглашений с Центром и Ведущим Российским банком, имеющие Генеральную лицензию Центрального Банка и соответствующие требованиям Программы. Отбор банков, участвующих в программе будет проводиться на тендерной основе. Коммерческие банки осуществляют предварительную и последующую работу с потенциальными заемщиками на .. предмет их соответствия критериям Программы (андеррайтинг), заключают кредитные соглашения и договора с заемщиками, принимают

денежные средства от заемщиков в погашение кредитов, осуществляют расчетно-кассовое обслуживание Центра в конкретном регионе, обеспечивают платежную дисциплину, оптимизацию налогообложения и координацию финансовых потоков.

ДСК - строительные организации, соответствующие определенным критериям (опыт работы, объемы выполненных работ, минимальные цены и т.п.) и осуществляющие строительство жилых домов по заказу Центра.

Страховая компания - один из важнейших участников программы защищающий стороны, участвующие в Программе от обстоятельств, возникающих помимо их воли и влекущих за собой прямое или косвенное неисполнение сторонами принятых на себя обязательств.

#### ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТНИКАМ ПРОГРАММЫ

##### Учреждение системы образования (УСО)

1 Наличие заинтересованности в предоставлении (работник) жилья, путем "ипотечного" кредитования с осуществлением софинансирования (предоставления беспроцентного Займа Центру) в размере 20-30 % стоимости квартиры (6000 - 9000 дол. США для двухкомнатной квартиры), на возвратной основе или при досрочном погашении.

2. Наличие договора заключенного между учреждением сферы образования и Заемщиком на предмет трудовых отношений.

##### Заемщик.

1. Платежеспособность подразумевает под собой наличие не только стартового взноса в размере 20% от стоимости предполагаемой квартиры ( 3000-6000 долл. США для двухкомнатной квартиры), но и возможности осуществлять ежемесячный платеж на уровне 100-200 долларов США без прямого ущерба для жизнеобеспечения своей семьи. (Сумма ежемесячного платежа может быть определена самим Заемщиком в зависимости от приобретаемой квартиры).

2. Наличие договора заключенного между учреждением сферы образования и Заемщиком на предмет трудовых отношений. Данное требование необходимо для увеличений гарантий учреждения системы образования, которое выступает поручителем за Заемщика.

Коммерческий Блик.

1. Наличие необходимого количества кадровых, организационных и иных ресурсов для бесперебойного осуществления расчетно-кассового обслуживания Центра и возможности осуществлять предварительную работу с потенциальными заемщиками на предмет их соответствия критериям Программы. Возможность заключать и сопровождать кредитные договора с физическими лицами участниками программы, принимать денежные средства от заемщиков о погашение кредитов, осуществлять по поручению Центра текущее финансирование строительства, необходимое для реализации Программы

ДОС.

I. Наличие достаточного опыта работы на строительном рынке региона, в котором осуществляется Программа, наличие необходимых строительных мощностей, соответствующих предполагаемым объемам работ, конкурентоспособные цены строительства, соответствующие расчетным показателям, необходимым для выполнения Программы

Страховая компания

1. Наличие необходимого количества кадровых, организационных и иных ресурсов для бесперебойного осуществления возложенных на нее функций по осуществлению страхования предусмотренных ниже рисков

2. Наличие достаточных средств, для осуществления компенсационных выплат пострадавшим участникам Программы, в случае неисполнения взятых на себя обязательств другими участниками программы.

**ОБЩАЯ СХЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ ПРОГРАММЫ**

Медленное развитие рынка ипотечного кредитования и появление многочисленных «мертворожденных» проектов, в первую очередь, связано с

отсутствием рынка «длинных денег» Любому кредитно-финансовому институту и надежнее и экономически выгоднее кредитовать краткосрочные коммерческие сделки с ясной структурой и легко прогнозируемым экономическим результатом. Инвестиционные ресурсы необходимой для программы длительности в российских банках отсутствуют.

Отсюда следуют два вывода:

1) привлечение длительных инвестиционных ресурсов на коммерческой основе возможно только из-за рубежа. При этом платный ресурс, привлекаемый по ставке  $ЫВОК+X$  не должен быть основным источником финансирования программы. Оценки показывают, что доля этого вида ресурсов в составлении синдицированного кредитного портфеля не должна превышать 20-30%.

2) Остальные 70-80% ресурса должны представлять социальную составляющую и привлекаться на бесплатной, а частично - и на безвозвратной основе. Только в этом случае среднезвешенная' процентная ставка по привлеченным средствам будет приемлемой для Заемщика и экономически оправданной для программы в целом.

Решение первой части задачи - т.е. привлечение частных средств по коммерческим (рыночным) ставкам невозможно без решения второй части - инвестор, предоставляющий долгосрочные средства, должен быть уверен в том, что помимо его средств в программе задействованы и средства из других источников. В свою очередь, решение второй части задачи невозможно без государственной поддержки, поскольку все остальные кредитно-финансовые институты попросту не имеют ресурсов необходимой длительности.

Предлагается: синдицированное финансирование ипотечной программы из пяти равновеликих источников - по 20% пакета каждый. Во-первых - это средства самого физического лица, принимающего участие в программе - его первоначальный взнос не должен быть менее 20%. что является не только важной составной частью синдицированного пакета, но и имущественным цензом на участие в программе. От Заемщика, который не в состоянии накопить даже 20%

от стоимости приобретаемой квартиры, трудно ожидать в дальнейшем погашения остальной части стоимости жилья, не говоря о нарастающих процентах за период пользования кредитом.

Вторым источником должны стать средства Федерального Бюджета. Только в этом случае программа получает общегосударственный статус. Предоставление бюджетных субсидий на строительство квартир для всех нуждающихся в улучшении жилищных условий невозможно по причине недостаточности бюджета. Необходимо выделить приоритетных направлений для финансирования. Стратегическая общегосударственная задача - сохранение квалифицированных кадров. Утечка «интеллектуального капитала» в виде внешней (отъезд за границу) и внутренней эмиграции (переход на работу не по специальности в коммерческие структуры) представляет прямую угрозу национальной безопасности.

Третьей стороной, заинтересованной в запуске программы и успешном ее завершении являются высшие учебные заведения. Именно они заинтересованы в закреплении преподавательского состава и снижении текучести кадров. Практически эта заинтересованность выражается в согласии ректоров большинства престижных ВУЗов участвовать в финансировании ипотечной программы в объеме не менее 20% на бесплатной (хотя и возвратной основе).

Еще одной стороной, готовой на беспроцентной основе выделить средства для жилищного строительства являются субъекты Федерации и муниципальные органы власти. Эти средства могут быть введены в программу не только в виде поступлений из местных и региональных бюджетов, но и в виде уже построенного или находящегося в стадии достройки жилья, землеотводов, зачетных схем по долгам организаций поставляющих стройматериалы и т.д.

Наконец, пятый компонент общего пула финансирования - это внешние заемные средства. Предлагается привлечение иностранных ресурсов для участия в программе, имеющей Государственные гарантии - планируется выпуск

гарантий Ведущего Российского Банка, имеющего соглашение о сотрудничестве с министерством Образования РФ.

Использование синдицированных средств из пяти источников приводит к снижению средневзвешенной процентной ставки. Для заемщика платежи по процентам не превысят оговоренных 5% годовых.

Необходимо сделать два уточнения. Первое: формальная ставка привлечения иностранных средств под государственные или приравненные к ним гарантии существенно ниже реальной процентной нагрузки на заемщика. Необходимо учесть ФОР - фонд обязательных резервов, перечисляемый в Центробанк, плату за использование банковской гарантии, необходимые комиссионные платежи по обслуживанию денежных потоков и расходы на содержание аппарата управления. Второе: чтобы сохранить привлекательность программы для Физического Лица - участника, управляющая компания должна принять на себя платежи по трем обязательным видам страхования, а также выплаты госпошлины и иные платежи связанные с регистрацией права собственности на имущество и его последующий залог.

Отбор банков, участвующих в реализации настоящей программы, производится на основе тендера, организуемого Центром при участии Министерства образования и ВРБ Квота в совокупном кредитном пакете Программы любого коммерческого банка, участвующего в ее реализации, не должна составлять более 7-10% от совокупного объема финансирования Программы, чтобы не допускать существенной концентрации рисков одного кредитного учреждения. По итогам тендера Центр подписывает Соглашения с банками о принципах взаимодействия по Программе

Центр получает от местных властей регионов, определенных для участия в рамках настоящей Программы и имеющих инфраструктуру, необходимые для реализации Программы, земельные участки для строительства жилья.

Центр проводит через Министерство образования и ВУЗы опрос преподавателей об их предпочтениях в выборе места жилья из известного набора

земельных участков и потребностях в количестве жилой площади с учетом платности и возвратности кредита. Центр сообщает через Министерство образования России и прямые контакты с Вузами о начале принятия заявок от заемщиков и ВУЗов на участие в Программе. Коммерческие банки проводят оценку кредитоспособности заемщиков Центр подбирает ДСК, отвечающий требованиям Программы, для постройки жилья.

Центром отбираются наиболее предпочтительные площадки, и заключаются инвестиционные договора с ДСК. На этом этапе необходимо учесть возможные "нагрузки" местных властей специальные взносы\* во внебюджетные Центры, безвозмездные передачи долей построенного жилья и соотнесенные местные властей и, по возможности, минимизировать их, опираясь на социальную значимость. Решением этой проблемы может быть включение в число заемщиков 5-10 участников, предоставляемых по списку местных властей. При этом такие заемщики также должны отвечать требованиям Программы.

ВРБ договаривается о привлечении средств для Центра на условиях ЫВОК плюс 2% годовых (2% составляют маржу, доход ВРБ как гаранта).

Выбор страховой компании, участвующей в реализации настоящей программы, производится на основе тендера, организуемого Центром при участии Министерства образования. Для упрощения схемы взаимодействия, страховая компания, выбранная в данном регионе, осуществляет страхование всех участников Программы, без исключения. Это позволит страховой компании предложить более выгодные условия страхующимся.

Центр, взаимодействуя с органами Министерства образования, Страховой компанией и ВУЗами, готовит предварительные договоры купли-продажи квартир, по которому поручителем выступает ВУЗ. Списки Заемщиков согласовываются с Банком и ВУЗами. Банк оценивает кредитоспособность Заемщиков и соответствие требованиям программы. Заемщики ориентируются на покупку квартир в уже конкретном доме.

Инвестор открывает Центру кредитную линию, а Центр по мере необходимости переводит использованную сумму кредита на свой счет в ВРБ. Переводимая сумма рассчитывается исходя из количества квадратных метров, необходимых для постройки жилья для соответствующего количества работников УСО, по себестоимости. Кроме этого Центр использует дополнительно 7% суммы на текущие и будущие расходы на 1 5 лет осуществления Программы.

Далее Центр перечисляет средства, необходимые для строительства дома, в Банк выигравший тендер в данном регионе на специальный счет, согласно заключенному договору с Банком.

Размещение средств в Банках второго уровня предполагает следующие условия:

1. Центр открывает в Банке помимо расчетного, специальный счет, на который переводит средства необходимые для полного финансирования строительства, согласно договору заключенному между ДСК и Центром и сумму необходимую для страхования данной операции. После окончания строительства этот счет закрывается и остаток (если образуется) переводится на депозитный счет в Банке (см. ниже). Расходование средств со специального счета - исключительно целевое - на строительство жилья и страхования, связанных с этим рисков.

2. Центр открывает в Банке депозитный счет, на котором будут размещены средства, полученные от Заемщиков и Вузов. График возврата средств определяется согласно графику возврата процентов и суммы основной задолженности по кредиту, выданному Инвестором Центру.

3. Банк открывает расчетные счета физическим лицам, участникам программы и ВУЗам, их рекомендуящим. Банк осуществляет прием средств в размере 20 % стоимости квартиры, согласно заключенному предварительному договору купли-продажи, от Заемщика в виде его первоначального взноса и 20-30 % от стоимости в виде займа предоставленного учреждением системы



образования Центру. Эти средства по распоряжению клиентов перечисляются на депозитный счет Центра

4. Банк заключает с Заемщиком общее кредитное соглашение сроком на 15 лет, в рамках которого по отдельным договорам ежегодно выдает кредиты Заемщику в размере годовой суммы, необходимой для погашения платежей по договору купли-продажи между Центром и Заемщиком. Квартира на этот момент, до полного погашения задолженности перед Центром, находится в залоге у Банка. Банк ведет работу с Заемщиками по возврату кредита. Банк по поручению Заемщика переводит полученную сумму кредита Заемщиком на депозитный счет Центра в Банке.

5. Банк по поручению Центра переводит суммы, необходимые для покрытия процентов по кредиту и для частичного погашения суммы основной задолженности, на счет Центра в ВРБ согласно утвержденному графику. Источником для перечисления служат средства из сумм, образовавшихся от хранения денег на депозитном счете Центра в Банке.

ДСК строит по заказу Центра (Договор) жилой дом. Расчетные цены, по которым предполагается платить ДСК, должны составлять 70-80% от розничных рыночных, что обеспечивает приемлемый уровень прибыли ДСК, учитывая, возможные масштабы заказов и гарантированный сбыт. Финансирование осуществляется по мере готовности определенного этапа строительных работ (например, 2/3 поэтапно по ходу строительных работ, 1/3 после сдачи дома). Существует вариант с оптовой закупкой уже готовых квартир/домов, однако, это приведет к существенному (как минимум 20 %) удорожанию стоимости жилья.

В целях оптимизации распределения ответственности и снижения издержек Программы за отбор и финансирование заемщиков, желающих заключить Соглашение с Центром о покупке квартир в определенном доме или компактно расположенной группе квартир (в одном доме, подъезде) числом не менее 20, отвечает определенный коммерческий банк.

Заемщик после вносит собственные средства в размере не менее 20% от стоимости квартиры на депозитный счет в Банке, согласно предварительному договору купли-продажи квартиры в кондоминиуме.

ВУЗ вносит собственные средства в размере 20-30% от стоимости квартиры на депозитный счет Центра в Банке.

Центр оплачивает этапы строительных работ по инвестиционному договору со счета в коммерческом банке.

Возможности проектируемой финансовой схемы позволяют осуществлять кредитование заемщи<sup>^</sup>рв по ставке 5 % годовых. Процентная ставка по займу Центра, привлеченного под гарантии ВРБ, предполагается равной ЫВОК плюс 2 % годовых (то есть не более 8%).

Центр, после приемки дома госкомиссией и обмера БТИ, заключает договора купли-продажи с Заемщиками, учитывая изменения и отклонения фактической стоимости квартиры от предполагаемой. ВУЗ оформляет поручительство на договор купли-продажи. Квартиры передаются в собственность Заемщикам. Происходит заселение дома. Далее стороны переходят на стадию регулярных отношений. Заемщики (Кондоминиум) оплачивают коммунальные платежи. Кроме этого Заемщики оплачивают страхование квартиры, жизни Заемщика, от причинения вреда третьим лицам и осуществляют ежемесячное погашение основного долга и процентов по кредиту

Все расходы, связанные с оформлением договоров и перехода права собственности на квартиру, по существующим схемам несет Заемщик Однако, при благоприятных экономических показателях Программы масть или всю сумму этих расходов может взять на себя Центр

Банк возвращает средства Центру по согласованному графику (например - первые 5 лет только проценты, начиная с 6-го года проценты и основной долг равными платежами) за счет средств, получаемых от заемщиков. В случае неплатежей Заемщиков Банк информирует Центр о недобросовестности Заемщика. ВУЗ выступает в качестве поручителя и выплачивает Банку остаток по

кредитному договору, при этом 30% остаются в Банке на депозитном счете Центра.

### СХЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ С ПОЗИЦИИ ЗАЁМЩИКА

Центр строит своё взаимодействие с клиентами на основании концепции и требований Программы долгосрочного кредитования работников высшей школы и практикует следующую схему взаимодействия

1. УСО совместно с потенциальным Заемщиком договариваются о сотрудничестве по Программе, суть которого заключается в желании УСО предоставить за конкретного Заемщика беспроцентный заем Центру на 15 лет в размере 20-30 % стоимости квартиры. УСО отправляет уведомительные письма в Банк и в Центр.

2. Потенциальный Заёмщик заполняет заявление на выдачу ему кредита для приобретения квартиры и представляет его в Банк вместе со всеми необходимыми документами

3 Сотрудники Центра совместно с сотрудниками Банка анализируют информацию о Заемщике, проверяют его кредитоспособность и при положительном заключении выносят заявление заёмщика на заседание Кредитного комитета Банка по ипотечной программе.

4 Кредитный комитет Банка по ипотечной программе приглашает Заёмщика на очередное заседание и принимает решение о возможности выдачи ипотечного кредита, его размере и размере первоначального взноса. По усмотрению Банка, такое решение может быть принято в отсутствие заёмщика, без созыва кредитного комитета.

5. Заёмщик открывает в Банке специальный счет и вносит на него первоначальный взнос в размере, согласованном с Центром, но не менее 20% от стоимости приобретаемой квартиры, согласно предварительному договору купли-продажи квартиры

6. Банк отправляет в Центр письмо - сертификат с указанием суммы утвержденного размера кредита. •

7. После оформления документов (договора купли-продажи и поручительства на него ВУЗа, зарегистрированных в соответствующем порядке) на построенную квартиру и при необходимости (по усмотрению Центра или Банка) повторной проверки платёжеспособности заёмщика Центр заключает с ним кредитный договор.

8. Заёмщик, Банк и Центр заключают договора купли-продажи квартиры и ипотеки, который регистрируют в установленном законом порядке (производится нотариальное удостоверение и государственная регистрация перехода прав собственности и ипотеки).

9 Заёмщик заключает договор страхования квартиры в пользу Центра.

10 Банк продолжает обслуживание заёмщика в течение всего срока действия кредитного договора, те установленные соответствующим графиком сроки принимает от заемщика все положенные выплаты по предоставленному кредиту и своевременно перечисляет их на специальный счет Центра в Банке.

После полного выполнения заёмщиком своих обязательств по ипотеке (погашение долга по кредиту и выплата процентов) оформляется прекращение залога квартиры и всех ограничений на распоряжение ею

#### ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И КООРДИНАЦИЯ УЧАСТНИКОВ ПРОГРАММЫ. ЦЕНТР.

Основным координатором взаимодействия участников Программы является Центр

1 Основная задача на начальном этапе для Центра состоит в подборе участников программы, отвечающих вышеперечисленным требованиям

2 Центр отвечает перед внешним Инвестором по взятым на себя обязательствам, по обслуживанию и возврату долга. Для этого Центру необходимо еженедельно отслеживать денежные потоки, образующиеся в результате исполнения обязательств участниками Программы. Те. Банку необходимо еженедельно предоставлять Центру отчет о количестве планово собранных средств, о досрочном погашении обязательств, а также о

возникновении задолженности. Центр осуществляет сведение и анализ информации по всем Банкам, участвующим в программе. Также Центр отдельно по каждому дому рассчитывает коэффициенты, позволяющие определить текущее фактическое состояние дел, а также прогнозировать развитие ситуации, опираясь и на макроэкономические факторы, влияющие на ситуацию.

3. Центр ведет единый реестр всех договоров заключенных Центром во исполнение Программы.

4. Центр отвечает перед Заемщиком по взятым на себя обязательствам, о предоставлении квартиры в собственность Заемщику. Центр совместно с Банком подбирает партнера (ДСК) для строительства дома и финансирует его строительство. Центр учреждает кондоминиум. После строительства кондоминиум принимает в собственность построенные квартиры и ведет их реестр. Центр создает отдел, который отвечает за состояние жилищного Центра находящегося в собственности кондоминиума (как единственный собственник), до передачи квартир в собственность Заемщику. Кондоминиум осуществляет прием коммунальных платежей от Заемщиков, производит за счет этих средств оплату коммунальным службам.

5. Центр является некоммерческой организацией, но ему необходимо зарабатывать средства для осуществления текущей деятельности, возврата процентов и суммы основного долга по первоначальному кредиту. Для этого Центр создает отдел, отвечающий за источники финансирования. В первую очередь отдел работает на рынке недвижимости, занимаясь коммерческой продажей жилья, а также сдачей в аренду квартир находящихся в собственности у Центра под резервный Центр.

6. Центр принимает на себя все расходы, которые могут возникнуть в результате выполнения Программы и не предусмотренных заранее

7. По результатам Программы Центр должен аккумулировать у себя достаточное количество средств, необходимых для продолжения реализации Программы без привлечения средств Инвесторов

## Расходы, связанные с обеспечением Центра

Расходы, которые будет нести Центр связанные с организацией самого Центра, расходы по привлечению участников Программы, по содержанию штата условно можно разбить на следующие этапы

1. Организация Центра - расходы, которые понесут учредители на безвозмездной основе

2. Начало Программы - подбор персонала, обеспечение оргтехникой, написание соответствующего программного обеспечения и другие расходы. Эти расходы должны будут осуществляться за счет целевого финансирования на возвратной основе. Сумма финансирования предполагается 1 200 000 руб..  
Переход Центра на самоокупаемость и возможность возврата средств планируется через 2 года после начала деятельности Центра.

3 Подбор участников программы - часть расходов будет переложена на Банки, участвующие в программе (оценка кредитоспособности), а оставшаяся часть : типографские услуги и пр. будут осуществляться из первоначального финансирования.

4. Выполнение Программы. По предварительным оценкам доля затрат Центра, включая налоги и затраты по содержанию аппарата, получение юридических и иных консультаций, текущие расходы будут составлять около 7% от всего объема денежных ресурсов, участвующих в программе Для этого Центр использует на 7 % больше, чем себестоимость строительства, кредитных средств. Эти 7 % перечисляются на р\сч. в Банке, в котором Центр открывает счет для осуществления текущих и будущих платежей.

## ОБЩАЯ СХЕМА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Общая схема движения денежных средств представляет собой упрощенную картину для понимания очередности совершения платежей, необходимых для успешного выполнения Программы.

1. Источники финансирования. Этот этап-можно охарактеризовать, как поступление денежных средств на счета Центра в Банках (ВРБ и др.). После

заключения договоров с Банком на обслуживание депозитного счета и предварительного договора купли-продажи между Центром и Заемщиком, при поручительстве ВУЗа, Центр переводит остаток от средств, использованных Центром по кредитной линии, предоставленной Инвестором, необходимых для осуществления потребности в квартирах Заемщиков по себестоимости за кв метр. При необходимости Центр перечисляет дополнительные средства для постройки квартир для резервного Центра по предполагаемой себестоимости. Одновременно Заемщик и ВУЗ перечисляют свои доли в Программе 20 % и 30 % соответственно на депозитный счет Центра в Банке. Таким образом, на депозитном счете Центра в Банке на этапе предваряющим строительство, находится 20%+30%. На расчетном счете в Банке находятся средства, которые будут направлены на строительство конкретного дома. На этом этап аккумуляции денежных средств считается завершенным.

2 2-й этап и последующие этапы - этапы реализации собственно Програм'мы. В течении 1 года Центр с расчетного счета в Банке финансирует строительство дома согласно договору, заключенного между ДСК и Центром о постройке дома с прилагаемым графиком платежей. Предполагается, что на постройку дома с его последующей отделкой уйдет 1 год. По истечении этого года Банк выдает кредит Заемщику, согласно заключенному кредитному договору на 15 лет под залог квартиры, в размере ежегодного платежа по договору купли-продажи квартиры. Заемщик переводит эту сумму в погашение задолженности по договору купли-продажи. В течение всего года Заемщик ежемесячно равными долями вносит на свой счет в Банке платежи, которые единовременно в конце года направляются на погашение задолженности перед Банком. Одновременно, в течении всего года Заемщик осуществляет за свой счет взнос страховых платежей в размере 15 % от задолженности по договору купли-продажи. По окончании года Банк согласно договору на обслуживание депозитного счета Центра перечисляет на счет Центра в ВРБ сумму эквивалентную обязательствам Центра перед внешним инвестором по уплате

процентов, приходящихся на сумму использованного Центром кредита Центр в свою очередь в исполнение своих обязательств перечисляет указанную сумму внешнему инвестору. Кроме этого Центр осуществляет текущие платежи со своего расчетного счета, а также по истечении года в собственности Центра появляются квартиры, составляющие резервный Центр Резервный Центр, в случае его не востребоваемости, может быть продан другим лицам не участвующим в Программе или сдан им в аренду для пополнения оборотных средств, а также для создания условий, позволяющих Центру самостоятельно осуществлять ипотечное кредитование работников сферы образования без привлечения инвесторов

3. 3-й этап это этап на котором происходят плановые поступления от Заемщиков на депозитный счет Центра в Банке, Банк согласно договору с Центром перечисляет соответствующие суммы на счет Центра в ВРБ, а Центр погашает свои обязательства перед внешним инвестором. На шестом году выполнения Программы наступает момент, когда согласно договору между ВРБ и Центром, Центр начинает гасить тело кредита. Это будет самый большой платеж за всю Программу.

4. 15 - год окончание Программы и окончательный расчет между ее участниками. Заемщики вносят последний платеж по договору купли-продажи квартиры, тем самым полностью выполняя взятые на себя обязательства В течении 2-х недель Центр возвращает ВУЗу сумму беспроцентного Займа, предоставленного Центру на начальном этапе (30%). Также Банк производит последнее перечисление на счет Центра в ВРБ денежных средств. Центр производит окончательный расчет с внешним инвестором по предоставленному кредиту. Центр закрывает депозитный счет в Банке.

#### РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ЛИКВИДНОСТЬ ПРОГРАММЫ

В основу предлагаемой концепции заложено гибкое регулирование отношений между основными участниками Программы на основе их выгоды



в каждый момент времени, при обеспечении 100 % ликвидности проекта С оговорками, проект можно прекратить на любой его стадии, распродать имущество, расплатиться по всем внешним и внутренним долгам, распределить оставшуюся прибыль

Однако все участники проекта заинтересованы в его успешной реализации С другой стороны их интересы противоположны - инвестор заинтересован в предоставлении дорогого кредита, а заемщик в получении дешевого. Строительные организации, банки, страховщики представлены своими экономическими интересами. Совмещение интересов всех участников проекта оставляет довольно жесткие рамки для его экономических показателей. Проанализируем проект на выполнимость с точки зрения экономики.

Международный кредит подразумевает возвратность и платность. Долгосрочный заем на 15 лет предполагается получить по минимальной ставке заимствования  $ЛВOK + 2\% = 8\%$  годовых. Это приводит к тому, что вернуть надо будет в почти в два раза больше, чем занимали. Понятно, что в наше время работникам системы образования такое будет не под силу. Проект должен быть разумно привлекателен для Заемщика. Будем исходить из того, что Заемщик желает приобрести большую двухкомнатную квартиру или небольшую трехкомнатную. При цене за квадратный метр 43 000 руб. цена такой квартиры составит около 1 600 000 руб. Посильным взносом будем считать 12000-15000 руб. в месяц. Тогда считаем что выплата всей суммы с процентами займет около 15 лет. Этот срок примем базовым для осуществления проекта.

Второй параметр предоставления займа - процентная ставка. Из соображений социальной привлекательности установим ее на уровне 5 %.

Теперь перейдем непосредственно к расчету экономических показателей. Средства предоставленные по ставке  $ЛВOK + 2\% = 8\%$  потребуют через 15 лет возврата 176 руб. на каждые 100 заемных, при погашении равными долями, начиная с 6 года. Где взять недостающие 76 рублей? При идеальном поведении Заемщика выплата по ставке 5 % составит 42 руб.. Не хватает еще 33 руб. Откуда

их взять? Ответ хорошо известен. Если ставка размещения в Программу конечного заемщика ниже ставки привлечения от первоначального инвестора, кредит должен быть синдицированным. Отсюда вытекает еще один параметр модели: необходимо софинансирование от российских ВУЗов в размере недостающих 30 %. Причем вносится недостающая сумма сразу, а возврат внешнего долга потребуется через 15 лет. Поэтому формальный дефицит в 3 % оказывается профицитом. Дополнительным обеспечением ликвидности проекта является удорожание недвижимости на уровне 5 % в год, что за 15 лет должно воплотиться в 75 %. Таким образом фиксируем, что интересы инвестора обеспечены полуторакратно. Одновременно такой проект привлекателен и для заемщика. Вместе с тем, предлагаемые начальные параметры создадут спекулятивный интерес Заемщиков, а также учитывая особенности нашей страны, интерес иждивенчески настроенных людей. Для этого предлагается убедиться в серьезности намерения Заемщика. Единственным способом является наличие у Заемщика стартовой суммы. Эта сумма должна составлять не менее 20 % от стоимости приобретаемого жилья.

Соответственно, на начало проекта мы имеем 20-30% средств, внесенных ВУЗом, имеющего заинтересованность в обеспечении жильем сотрудников, 20% внесенных Заемщиком в качестве стартового взноса. Важно отметить, что ВУЗ в любом случае получит свои деньги в полной мере обратно. ВУЗ проиграет на не получении процентов, но скорее всего выиграет на курсовой разнице, так как все платежи рублевые, а обязательства валютные. Подводим итоги: при подсчете на начало проекта его ликвидность составляет  $80\% + 20\% + 30\% = 130\%$ , На конец проекта его наполнение составит  $80\% * 142\% + 30\% = 143\%$  при обязательствах перед внешним инвестором  $175\% * 80\% = 140\%$ . Видна полная защищенность проекта и полная привлекательность как для Инвестора, так и для Заемщика

Предположим, что затраты на менеджмент, налоги и прочие расходы составят около 7 % суммы финансирования Кроме этого предстоит заработать 30% для возврата ВУЗу. Это должна быть чистая прибыль С учетом всех налогов

это составит около 60% от суммы проекта или 4 % в год. Но при использовании 30% оборотных средств необходимая рентабельность должна находиться на уровне 33 % в год, что в принципе невозможно. Вывод: на начальном этапе капитальные вложения в строительство должны составить меньшую сумму для высвобождения оборотных средств.

Себестоимость жилья вместе со всеми расходами для Центра составит около 26000 руб. за 1 кв. м. (для Челябинской области). Расчеты показывают, что Первоначального сбора средств от ВУЗа, заемщика и привлеченного кредита недостаточно для финансирования строительства. Оптимальным представляется привлечение сторонних лиц для долевого участия в приобретении квартир в соотношении 33%:67% (одна треть - посторонние граждане, две трети - работники образования). Для работников образования предполагаются льготные иены - не выше 490\$ за квадратный метр и 15-летняя рассрочка платежа. Для сторонних лиц - цены будут на уровне 600\$ за квадратный метр и на условиях полной предоплаты. При таком подходе удастся высвободить до 10% жилья для вторичного коммерческого оборота и продажи по полной рыночной стоимости. Рентабельность вложений в строительную индустрию должна находиться на уровне 21 %, что позволит производить накопление денежных средств с целью постепенного замещения привлеченных ресурсов на собственные, удешевление себестоимости процесса и возможность более широкого предоставления льгот нуждающимся категориям участников программы.

Кроме этого понятно, что подбор числа Заемщиков не будет точно соответствовать количеству возможных квартир в строящемся доме. Это создает возможность для обеспечения жильем сотрудников участвующих в Программе организаций, способных заплатить всю сумму сразу, но по ценам ниже среднерыночных на 10-20%.

#### ОБЩАЯ СХЕМА ПЕРЕХОДА ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ НА ЖИЛЬЕ

1. Собственность (дом, включая квартиры и коммуникации) возникает с момента приемки дома государственной комиссией. Юридические

лица не имеют дотаций при уплате коммунальных платежей, поэтому вопрос передачи в собственность квартир Заемщику, а следовательно и право заключения договоров с коммунальными службами, становится ключевым. Центр на этапе строительства дома создает Кондоминиум, назначает Правление и Председателя. Это необходимо для того, что бы, во-первых, Заемщики (Кондоминиум) участвовал в приемке дома госкомиссией, а во-вторых, Центр без промедления передаст Кондоминиуму право собственности на дом, что в свою очередь даст возможность Заемщикам немедленно вселяться в новые квартиры и Кондоминиум сможет сам формировать затраты на содержание и обслуживание дома.

2. Одновременно в Центре создается отдел осуществляющий надзор за состоянием жилищного Центра, состоянием коммуникаций и пр После приемки дома госкомиссией производится обмер построенных квартир БТИ Согласно обмеру БТИ площадь конкретной квартиры может измениться, соответственно измениться и ее стоимость. Если изменения площади составляют более 5 %, то Заемщик вправе отказаться от исполнения Договора и получить все средства, вложенные в Программу назад в полном объеме. Заемщик заключает с Центром договор купли- продажи квартиры в кондоминиуме и регистрирует его в установленном порядке

3. Однако надо помнить, что между Заемщиком и Банком будет заключен кредитный договор, залогом по которому является квартира Заемщика Заемщик обязан содержать квартиру в состоянии отвечающем соответствующим требованиям Гражданская ответственность застрахована страховой компанией

4. Все расходы по оформлению договоров Заемщик несет самостоятельно в той части, в которой он выступает самостоятельно.

5. Единственным окончательным условием освобождения квартиры из под залога -является полный расчет по договору купли-продажи этой квартиры. Если в результате отказа Заемщика от возврата кредита Банку, ВУЗу пришлось использовать свое поручительство, то ВУЗ приобретает часть собственности на

квартиру Далее ВУЗ самостоятельно определяет свои взаимоотношения с Заемщиком.

#### НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ.

Вопросы налогообложения - это одни из самых важных вопросов, которые могут повлиять на осуществление Программы Здесь очень важно понять, что данная Программа с одной стороны является коммерческим проектом, а с другой стороны она такой не является Приведем анализ налогообложения для каждого из участников Программы, для которых такое необходимо Коммерческие Банки.

Программа является коммерческой, в первую очередь, для Банков, участвующих в Программе. Банки размещая у себя средства Центра с известным графиком возврата, размещают эти средства под более высокий процент, тем самым выполняя свои обязательства и получая прибыль. Получив свою прибыль, Банки заплатят налоги полностью. Здесь не может быть ни каких вопросов. Заемщик.

После покупки квартиры, Заемщик, в соответствии с действующим законодательством, получает льготы при уплате подоходного налога. Очень важный момент, поскольку наши граждане только учатся правильно платить налоги, а при том, что их квартира, находится в залоге у Банка, вопрос величины их заработной платы является краеугольным при возникновении любых форс-мажорных обстоятельств. Центр.

Вопрос налогообложения Центра является ключевым вопросом ликвидности Программы. С одной стороны Центр является некоммерческой организацией, с другой Центру необходимо в конце Программы аккумулировать у себя достаточное количество средств, опираясь на которые, Центр сможет продолжать ипотечное кредитование без привлечения средств Инвесторов Кроме того, Центр продаёт квартиры по договорам купли-продажи, по ценам выше себестоимости. Это называется прибылью. Прибыль облагается налогом с разделением уплаты в федеральный бюджет и региональный. Необходимо при решении вопроса о поддержке Программы на Федеральном уровне, получить

льготы по налогу на Прибыль, так как кредитование Заемщиков осуществляется на уровне ниже ставки привлечения и получение прибыли реально будет происходить начиная с 12 года ( когда сумма уплаченная Заемщиком за квартиру станет больше ее себестоимости) Получение льготы по налогу на прибыль на региональном уровне должно также стать обязательным условием реализации Программы

## ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ И ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТНЫМ ДОКУМЕНТАМ

Долгосрочный ипотечный жилищный кредит выдается на условиях платности, срочности и возвратности, а также при строгом контроле за использованием кредитных средств. Основным обеспечением возвратности кредитных средств служит залог приобретаемого за счет этих средств жилья

В кредитном договоре стороны предусматривают следующие условия:

- сумма предоставляемого кредита,
- срок, на который предоставляется кредит;
- размер уплачиваемых заемщиком процентов за пользование кредитом, очередность погашения
- кредита и процентов по нему,
- основания для досрочного расторжения договора и взыскания кредита и процентов по нему и другие.

В договор об ипотеке стороны включают следующие условия:

- предмет ипотеки;
- цена передаваемого в ипотеку помещения,
- существо основного обязательства, обеспечиваемого ипотекой (предоставление кредитных средств),
- размер основного обязательства, обеспечиваемого ипотекой (размер предоставляемого кредита и размер процентов за пользование денежными средствами);

- срок исполнения основного обязательства, обеспечиваемого ипотекой (срок, на который предоставляется кредит),
- указание на то, что передаваемое в ипотеку имущество находится в пользовании у заемщика (он же залогодатель по договору об ипотеке);
- требования по страхованию передаваемого в ипотеку имущества.
- основания обращения взыскания на предмет ипотеки и другие

Права и обязанности сторон по кредитному договору и договору об ипотеке должны гарантировать кредитору и заемщику защиту их интересов и возможность отстаивания своих прав.

В случае если заемщик не в состоянии возратить кредитные средства, кредитор имеет право обратиться взыскание на заложенное имущество.

Стандартная процедура получения ипотечного кредита состоит из следующих основных этапов

1) предварительная квалификация (одобрение) заемщика. Заемщик должен получить всю необходимую информацию о кредиторе, об условиях предоставления кредита, о своих правах и об обязанностях при заключении кредитной сделки. Кредитор, в свою очередь, оценивает возможность потенциального заемщика возратить кредит;

2) оценка кредитором вероятности погашения ипотечного кредита и определение максимально возможной суммы ипотечного кредита с учетом доходов заемщика, наличия собственных средств для первоначального взноса и оценки предмета ипотеки.

Указанная процедура именуется "андеррайтинг заемщика". Кредитор проверяет информацию, предоставленную заемщиком, оценивает его платежеспособность и принимает решение о выдаче кредита или дает мотивированный отказ. При положительном решении кредитор рассчитывает сумму кредита и формулирует другие важные условия его выдачи (срок, процентную ставку, порядок погашения),

3) подбор квартиры, соответствующей финансовым возможностям заемщика и требованиям кредитора. Вообще говоря, Заемщик вправе подобрать себе жилье как до обращения к кредитору, так и после. В первом случае продавец жилья и потенциальный заемщик подписывают предварительный договор купли-продажи жилого помещения, предусматривающий преимущественное право покупки данного жилья потенциальным заемщиком по согласованной сторонами цене в обусловленный сторонами срок. В этом случае кредитор оценивает жилье с точки зрения обеспечения возвратности кредита, а также рассчитывает сумму кредита исходя из дохода заемщика, вносимого первоначального взноса и стоимости жилья. Во втором случае потенциальный заемщик, уже зная сумму кредита, рассчитанную кредитором, может подобрать подходящее по стоимости жилье и заключить с его продавцом сделку купли-продажи при условии, что кредитор будет согласен рассматривать приобретаемое жилье в качестве подходящего обеспечения кредита. Однако, для целей реализации Программы самостоятельный подбор жилья Заемщиком после подписания документов не должен предусматриваться,

4) оценка жилья - предмета ипотеки с целью определения его рыночной стоимости. После подбора квартиры для покупки в кредит оценщик, услуги которого оплачивает заемщик, осуществляет независимую оценку выбранного заемщиком жилья, а кредитор соотносит ее с размером выдаваемого кредита,

5) заключение договора купли-продажи квартиры между заемщиком и продавцом жилья и заключение кредитного договора между заемщиком и кредитором, приобретение жилья заемщиком и переход его в залог кредитору по договору об ипотеке или по закону. В случае положительного решения кредитор заключает с заемщиком кредитный договор, а заемщик вносит на свой банковский счет собственные денежные средства, которые он планирует использовать для оплаты первоначального взноса.

Обеспечение кредита может быть оформлено



– договором ипотеки приобретенного жилого помещения соответствующим нотариальным удостоверением сделки, а также государственной регистрацией возникающей ипотеки;

– трехсторонним (смешанным) договором купли-продажи и ипотеки жилого помещения, при котором все три заинтересованные стороны последовательно и практически одновременно фиксируют, нотариально заверяют и регистрируют переход прав собственности от продавца квартиры к покупателю, а также ипотеку данной квартиры в пользу кредитора;

– договором приобретения жилого помещения за счет кредитных средств, когда ипотека приобретаемого жилого помещения возникает в силу закона в момент регистрации договора купли-продажи;

б) проведение расчетов с продавцом жилого помещения. Заемщик осуществляет оплату стоимости жилого помещения по договору купли-продажи, используя сумму первоначального взноса и средства кредита. Целесообразно, чтобы кредитор непосредственно участвовал и полностью контролировал процесс расчетов по договору купли-продажи,

7) страхование предмета ипотеки, жизни заемщика, а также по возможности прав собственника на приобретаемое жилое помещение.

В дальнейшем кредитор производит обслуживание кредита, то есть принимает платежи от заемщика, ведет бухгалтерские записи о погашении основной задолженности и процентов, осуществляет все необходимые действия по обслуживанию выданного ипотечного кредита

В случае выполнения обязательств по кредитному договору кредит считается погашенным, а ипотека прекращается, о чем делается соответствующая запись в государственном реестре

В случае невыполнения заемщиком и залогодателем условий кредитного договора или договора об ипотеке кредитор обращает взыскание на заложенное жилье в судебном или внесудебном порядке. Предмет ипотеки реализуется, а полученные средства идут на погашение долга кредитору (основной суммы

долга, процентов, штрафов, пеней и т. д.), осуществление расходов по процедуре обращения взыскания и продажи предмета ипотеки. Оставшиеся средства получает заемщик. Для снижения кредитного риска (риск невозврата кредита) необходимо:

- обеспечить кредитору реальную возможность обращения взыскания и реализации заложенного имущества, создать условия для быстрого рассмотрения в судебных инстанциях дел, связанных с обращением взыскания на предмет залога,

- обеспечить надежную систему регистрации земли, недвижимого имущества, ипотеки и других прав в целях уменьшения для кредитора риска появления непредусмотренных прав,

- отработать механизм андеррайтинга ипотечных кредитов, повысив тем самым их обоснованность, выработать надежные процедуры предоставления и обслуживания ипотечных кредитов

Для снижения риска процентной ставки (риска превышения стоимости кредитных ресурсов, привлекаемых кредитором<sup>^</sup> над ставкой процентов по уже выданным ипотечным кредитам) возможно использование кредиторами при расчете платежей по кредиту различных методов их индексации с учетом инфляции и доходов заемщика.

Для решения проблемы снижения данного вида риска ключевым, вопросом является разработка системы надежных показателей, отражающих изменение рыночной процентной ставки.

Снижение риска ликвидности непосредственно связано с развитием вторичного рынка ипотечных кредитов, созданием условий для привлечения долгосрочных ресурсов в данную сферу, обеспечением рефинансирования выданных кредиторами ипотечных жилищных кредитов.

**ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ В СЛУЧАЕ НАЛИЧИЯ В СЕМЬЕ ЗАЁМЩИКА  
НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ДЕТЕЙ**

При наличии в семье заёмщика несовершеннолетних детей, в соответствии с ППМ от 6.10.1998 №767, необходимо согласование с органами опеки и попечительства и получение их разрешения на оформление покупаемой квартиры в залог. Такое разрешение может быть выдано только в случае наличия у ребенка в собственности доли жилой площади не менее 12 кв. м в какой-либо квартире в Москве (например, в собственной квартире заемщика или в квартире ближайших родственников). Полученное разрешение должно быть представлено в Центр до заключения договора купли-продажи и ипотеки.

При подаче заявления на выдачу кредита заёмщику следует продумать варианты выделения необходимой доли собственности несовершеннолетнему ребенку. Например: В собственности семьи заёмщика есть квартира, которую не планируется продать. В этом случае, если позволяют условия, можно выделить ребёнку необходимую долю собственности в этой квартире. В собственности семьи заёмщика есть квартира, которую предполагается продать. В этом случае необходимо определить другую жилплощадь, в которой ребёнку будет выделена необходимая доля собственности. Иначе, если ребёнку будет выделена доля собственности в старой квартире, органы опеки и попечительства не дадут разрешение на её продажу.

Семья заёмщика проживает в квартире, которая является муниципальной собственностью. В этом случае также необходимо определить жилплощадь (например, приватизировав свою квартиру), в которой ребёнку будет выделена необходимая доля собственности.

## ПРОБЛЕМЫ УЧАСТНИКОВ ПРОГРАММЫ.

### А) Учреждения системы образования

1. Так как данная программа предусматривает создание жилищных условий в первую очередь для работников системы образования, то увольнение или переход на другую работу, переезд из данного региона в другой, делает невозможным выполнение целей заявленных в программе. Однако, проблема заключается в том, что после государственной регистрации договора купли-

продажи квартиры, никто уже не будет вправе изменить условия получения квартиры Заемщиком. Следовательно, учреждение системы образования фактически потеряет дополнительный доход, который мог бы быть получен за 15 лет при использовании этих средств. Учреждению системы образования необходимо самому строить свои отношения с работником таким образом, что бы работник не покинул данное заведение. Возможно, это будет срочный договор или иной выход, но ясно, что поскольку Центр не будет участником этого договора, а следовательно не сможет контролировать ход его выполнения, то взаимоотношения между Заемщиком и учреждением системы образования должны регулироваться ими самостоятельно.

#### Б) Заемщика

1. Данная Программа ставит основной своей целью обеспечение жильем работников сферы образования, поэтому страхование всех рисков Заемщика является одним из обязательных условий начала Программы. Другими словами необходимо предусмотреть все варианты, при которых добросовестным Заемщикам получение квартир в собственность станет невозможным. В результате тесного взаимодействия со страховой компанией на всех этапах осуществления Программы, за 1,5 % от оставшейся суммы долга Заемщика Центру за квартиру, Заемщик получает все необходимые гарантии, позволяющие ему или его наследникам приобрести квартиру в собственность. Кроме этого Заемщику просто выгодно это страхование: с одной стороны, он страхуется от причинения вреда третьим лицам, что в новостройке при ремонте квартиры может произойти, а с другой стороны при потере трудоспособности или смерти, наследники получают возможность на наследование квартиры, за которую страховая компания выплатит Центру и Банку оставшуюся часть задолженности.

2. Заемщик делает первоначальный взнос в размере 20 % еще до того, как дом будет построен, поэтому Заемщик должен иметь гарантии того, что в построенном доме найдется именно его квартира и на нее не будет других претендентов. Для этого предлагается заключать договора между Центром и

Заемщиком после утверждения плана дома и всех других необходимых документов для начала строительства. В договоре должно быть четко указано то, что с максимальной точностью характеризует квартиру, которую желает приобрести Заемщик: тип дома, количество комнат, площадь, балконы, этаж, подъезд, номер и прочее.

3 Рассматривая вопросы поведения Заемщика в условия кредитного договора, заключенного между Банком и Заемщиком, предполагается, что среднестатистический Заемщик будет погашать свою задолженность перед Банком равномерными платежами Ситуация для каждого конкретного Заемщика может развиваться по-разному. Вопрос нехватки заемщиком средств уже рассмотрен.

Перейдем к вопросу, возникающем в том случае, когда у Заемщика будет накоплена необходимая сумму для досрочного погашения всех обязательств по платежам в условиях Программы.

Обращая внимание на то, что цены, по которым будут реализоваться квартиры Заемщикам, ниже рыночных, или на уровне самых минимальных рыночных, это может привести к спекулятивному спросу на такие квартиры, что в свою очередь приведет к тому, что в конечном итоге квартиры окажутся в руках лишь узкого круга людей, обладающих достаточной суммой для приобретения квартир на коммерческом рынке и воспользовавшихся Программой для уменьшения собственных затрат на приобретение квартиры. При досрочном погашении у Заемщика может возникнуть вопрос о стоимости денег То есть если он гасит сейчас всю сумму задолженности, то с одной стороны он может претендовать на то, что сумму, которую он должен внести, должна быть уменьшена на проценты, которое он получил бы при размещении этих средств в Банке на депозитном счете Однако, во-первых, в договоре купли-продажи, заключенного между Центром и Заемщиком, будет указана сумма, которая рассчитана исходя из стоимости квартиры + проценты по кредиту. Во-вторых, получив квартиру в полную собственность раньше, Заемщик тем самым получает

в свободное пользование эквивалент всех своих вложенных средств, включая все взносы сделанные ранее. Все вместе, это делает уменьшение суммы, которую необходимо погасить Заемщику, невозможным, ведь все страховые риски были рассчитаны исходя из прежней, полной стоимости квартиры. Погашение Заемщиком лишь части накопленной суммы приведет к большому количеству изменений в заключенный договора между участниками Программы.

Другими словами Заемщику предоставляется возможность единовременного, полного досрочного погашения взятых на себя обязательств, но без выгоды для себя. В свою очередь Банк может решать вопрос о принятии средств не направленных Заемщиком на досрочное погашение задолженности по Программе на специальный накопительный счет или депозит. 4 Дополнительные расходы заёмщика.

При покупке квартиры по Программе кредитования у заёмщика возникают следующие дополнительные расходы, которые он должен заранее планировать:

- оценка приобретаемой квартиры у независимого оценщика - около 1500 руб.;
- нотариальное удостоверение договора купли-продажи и ипотеки - 1,5% от суммы стоимости квартиры по договору,
- регистрация договора купли-продажи и ипотеки до 3000 руб.;
- страхование квартиры, гражданской ответственности, жизни Заемщика - весь пакет около 1.5-1.2 % от оставшейся суммы задолженности.

#### В) Банка

Основной проблемой Банка ( а также и Центра) может стать случай, при котором возникнет необходимость выселения Заемщика из занимаемой квартиры. Это может произойти при нежелании Заемщика продолжать уплату ежемесячных сумм, или при наступлении любых других непредвиденных обстоятельств. Всем ясно, что выселение должно происходить куда-либо. Для этого, хотя и предполагается, что у Заемщика обязательно есть другое жилье (условие ипотеки). Центр может построить или купить дополнительно квартиры с

параметрами более худшими, чем средняя квартира. Это поможет сэкономить средства, которые будут вложены, предположительно на начальном этапе развития Программы в данном регионе. С другой стороны Центр может по договорам аренды предоставлять такие квартиры другим гражданам, не имеющим отношения к Программе. Все это поможет снизить затраты, которые могут появиться при невозможности по какой-либо причине выселить Заемщика из занимаемой квартиры

### РИСКИ УЧАСТНИКОВ ПРОГРАММЫ

Долгосрочность программы - один из важнейших факторов влияющий на появление рисков, связанных с выполнением Программы. Нестабильность текущей ситуации в экономике, отсутствие долгосрочного планирования развития рыночных отношений в России и другие широко известные факторы, характеризующие текущее состояние дел, приведут к тому, что по сути, основной риск лежит на Инвесторе. О его выгоде от вложения средств в данную Программу лежит в области морального удовлетворения.

Риск не возврата кредита Заемщиком Банку является прогнозируемым. Предположим, что количество недобросовестных Заемщиков будет около 1% или менее. Для этого ВУЗ и выступает в качестве поручителя. Его поручительство говорит о серьезности намерения ВУЗа продолжать трудовой договор, заключенный между ВУЗом и Заемщиком. Третьим лицом ответственным перед Банком выступает страховая компания, которая за счет своих средств вернет Банку ту часть кредита, которую Банк недополучит от Заемщика, в случае наступления страховых случаев.

Наиболее существенным риском, с точки зрения единовременной выплаты, является для Центра форс-мажорные обстоятельства, которые повлекут за собой, говоря простым языком, разрушение строящегося дома на любой стадии до передачи ее собственнику. Эти форс-мажорные обстоятельства предусматриваются на начальной стадии строительства дома путем страхования строй - монтажных рисков. После подписания акта приемки дома госкомиссией,

страховка оканчивается, а квартиры передаются в собственность Заемщика. Оставшиеся квартиры (если такое предполагалось) продаются на свободном рынке. Квартиры находящиеся в собственности Заемщика, но под залогом в Банке, страхуются собственником за счет собственных средств.

Страхование интересов Заемщика является важнейшим фактором в повышении социальной привлекательности проекта Во-первых, это страхование гражданской ответственности Заемщика. Возникновение непредвиденных расходов у Заемщика, связанных с проживанием в новой квартире и прочих расходов, повлечет за собой существенное увеличение риска возможной неуплаты Заемщиком кредита Банку. Поэтому Заемщику кроме страхования собственно квартиры, находящейся в собственности Заемщика, необходимо застраховать и гражданскую ответственность. Поскольку выгода приобретателем является сам Заемщик, то страховать он должен из собственных средств.

Минимизация рисков. Страхование.

Страхование всех вышеперечисленных рисков - необходимое условие успешного выполнения Программы. На каждой стадии выполнении Программы найдется участник Программы, который в силу сложившихся обстоятельств, окажется неспособным выполнить возложенные на него обязательства, таким образом поставив под угрозу выполнение всей Программы. Никто из участников Программы не должен нести дополнительные риски или дополнительные расходы, поскольку они не получают дополнительную выгоду. Гарантом исполнения всех взятых на себя обязательств участниками Программы перед друг другом, выступает страховая компания. Страховая компания аккумулирует на своих счетах средства, сформированные за счет целевых страховых отчислений от Заемщика и Центра, и участвует в Программе всеми своими средствами. Можно констатировать, что страхование каждого этапа выполнения Программы приведет к полному исполнению обязательств целиком по Программе, т.е. добросовестные Заемщики будут обеспечены квартирами, а Банки, Центр,



Инвестор получают все свои средства обратно и предполагаемую прибыль от участия, в случае если часть Заемщиков окажется недобросовестными.

Очень важно отметить, что минимизация рисков осуществляется не только путем страхования каждого этапа выполнения Программы, но и тщательной юридической подготовкой договоров. Данные договора должны содержать максимальное количество информации, необходимой для рассмотрения их в судах и других инстанциях, уполномоченных соответствующими органами. Программа имеет долгосрочный характер, поэтому, предположить изменения в действующем законодательстве практически невозможно. Можно лишь полагаться на то, что схема ипотечного кредитования, как показывает опыт зарубежных стран, жизнеспособен.

#### УСЛОВИЯ НАЧАЛА ПРОГРАММЫ.

Как уже было описано выше, важнейшим условием выполнения Программы является наличие страховой компании, имеющей возможность для участия в Программе. Выбор страховой компании возлагается на Центр, как на институт отвечающий перед Инвестором по возврату заемных средств. Страховая компания является гарантом Центра от обстоятельств от него не зависящих. Все дальнейшие действия: подбор Заемщиков, выбор ДСК, заключение договоров и пр., Центр осуществляет совместно со страховой компанией.

Итак, первым условием начала Программы является наличие заинтересованности в результате и возможности осуществления всех условий, необходимых для реализации Программы.

Вторым условием начала Программы - это поддержка ее на федеральном и региональном уровне. Это подразумевает под собой получение льготы по уплате налога на прибыль.

Подбор Заемщиков осуществляется совместно всеми участниками Программы. Поскольку количество Заемщиков желающих участвовать в Программе будет не равно количеству и метражу квартир в строящемся доме или домах. Участникам Программы, в первую очередь Центру и Банку, важно точно

оценить какое количество и каких домов необходимо построить, а также сколько из этих квартир уйдет Заемщикам, а сколько необходимо будет построить за свой счет для последующей продажи на рынке. Это в первую очередь относится финансовые условия могут оказаться непосильными, или с другой стороны ВУЗы, от которых необходимо дополнительное финансирование (беспроцентный заем Центру) могут не обладать достаточными средствами для внесения суммы необходимой для всех Заемщиков. Вывод: следующее условие начала Программы - наличие достаточного количества Заемщиков, имеющих поддержку Вуза- в виде софинансирования.

В России желание и возможность не означают того, что все будет сделано. После констатации того, что существуют заинтересованные лица (Инвестор)' в предоставлении кредита, существуют остальные участники Программы и их финансовые условия соответствуют всем необходимым параметрам, необходимо действие. Первыми их должны сделать наиболее заинтересованные участники - Заемщик и ВУЗ. После подписания договоров с Центром они переводят свои средства на соответствующие счета Центра. Это решающее условие начала Программы.

Далее если Центр начинает использовать средства, предоставляемые Инвестором по кредитной линии, то можно констатировать начало Программы.

#### ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ.

Каждый раз говоря о возможных вариантах возникающих при осуществлении Программы нельзя не отметить, что практически все они возникают из-за слишком долгого срока ее осуществления. Итог Программы будет один - полное выполнение всеми сторонами взятых на себя обязательств. Но контролировать выполнение Программы необходимо. Как уже выше отмечалось, координатором является Центр. Но Центр отслеживает лишь взятые на себя обязательства. Неправильное отношение ко времени в рамках действия Программы может в конечном итоге свести на нет, как прибыль участников, так и причинить им убытки. Отсюда делается главный вывод о постановке жестких

временных рамок при осуществлении каждого из ниже перечисленных этапов Программы Задержка при осуществлении каждого этапа наносит прямые убытки кому-либо из участников Программы.

1. Предоставление кредита. Для получения финансирования можно обратиться в международные финансовые организации (ВБ, ЕБРР). Например, меморандум, сказано, что ВБ может оказывать помощь "странам во многих различных ' секторах, где получить достаточные средства на разумных условиях и из других источников невозможно". Общие условия, которые должны содержаться в договоре:

- положения о погашении займа, выплаты процентов и другие выплаты;
- положения о валютах, включая оценку стоимости валют;
- снятие средств,
- стандартные условия вступления в силу,
- пункты об арбитраже;
- аннулирование и приостановление,
- прекращение,
- прочие юридические положения.

ВБ охотнее предоставляет займы на условиях совместного финансирования. Партнерами ВБ по совместному финансированию могут быть:

- правительство и его учреждения,
- учреждения, предоставляющие экспортные кредиты,
- частные финансовые учреждения.

2. Создание Центра. В этот пункт входит регистрация всех необходимых документов на право осуществления заявленных в Программе операций. Центру к началу реализации Программы необходимо набрать штат, обеспечить себя оргтехникой, расходными материалами и пр. из кредита в размере 1 600 000 руб., который предстоит погашать из собственных источников. Таким образом, чтобы Центр не начал просто так проедать деньги, он должен немедленно действовать

3. Если предположить, что вопрос о предоставлении кредита Центру внешним Инвестором решен, то Центру необходимо выполнить все перечисленные условия начала Программы в кратчайшие сроки

4. Начало использования кредитных средств. Это является точкой, перейдя которую, Центр вместе со всеми участниками обретает обязательства. Начало строительства это момент, когда время начинает работать против Центра. Чем дольше продолжается строительство, тем дольше ни Центр, ни Банк не могут освободить свои вложенные оборотные средства.

5. Окончание строительства и приемка госкомиссией. Это один из ключевых моментов реализации Программы. Это значит, что один из участников Программы полностью выполнил свои обязательства. Для одних это означает заселение, а для других продажа жилья и возврат вложенных средств с прибылью. Заселение включает и передачу права собственности на квартиру Заемщику. Как уже выше отмечалось, юридическое лицо не имеет дотаций при уплате коммунальных платежей, поэтому, чем быстрее будут проведены соответствующие операции с переходом права собственности, тем меньше расходов понесет Центр из своих собственных средств.

6. Ключевой момент выполнения Программы, для каждого из участвующих в Программе Банков, будет их 6 год участия. В этот год им необходимо выплатить самую большую сумму Центру. Своевременность этой выплаты будет важна для Центра, так как продемонстрирует внешнему Инвестору пунктуальность выполнения взятых на себя обязательств.

7. После выполнения 6 пункта, практически с полной уверенностью, можно будет констатировать, что теперь Программа будет доведена до своего логического конца.

С каждым годом сумма выплат Центру Банком будет уменьшаться, а суммы поступающие на депозитный счет в Банке изменяться не будут.

8. Последний год - 15 очень важен для ВУЗа. Скорее всего, Банк исполнит до конца взятые на себя обязательства перед Центром, в части графика

платежей по обслуживанию Центром своего долга перед внешним Инвестором. Банк должен перечислить Центру средства необходимые для возврата беспроцентного займа - 30%, а Центр в свою очередь вернуть ее ВУЗу. Это будет очень тонким моментом.

По сути именно это и определит, как смог Банк использовать предоставленные ему на длительный срок денежные средства. Если все было сделано правильно, Банк без проблем осуществит все окончательные платежи для завершения Программы. Если Банк не сможет этого сделать, то это будет говорить о том, что Программа выполнена лишь частично, так как изначально предполагается, что все ее участники окажутся в прибыли. На 15 году действия Программы, после погашения всего кредита Банку, Заемщик освобождает из под залога свою квартиру и получает ее в полное и безраздельное пользование.

9. Окончание выполнения Программы - это есть окончательный расчет Центра по всем своим долгам.

#### УСЛОВИЯ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРОГРАММЫ.

Из нижеприведенного текста следует, что данная Программа имеет ряд существенных условий, необходимых для ее успешного осуществления. Все условия можно разделить на две основные группы: необходимые и дополнительные.

1. Необходимые.
  - Международный кредит на условиях ЫВОЯ+2%
  - Вступительный взнос Заемщика 20 % от стоимости квартиры
  - Софинансирование учреждения системы образования 20-30 % от стоимости квартиры
  - Возможность Заемщика ежемесячно выплачивать сумму на уровне 12000-15000 руб..

Это ряд условий, изменение которых, приведет к невозможности осуществления Программы.

## 2. Дополнительные

Все условия, относящиеся к этой группе, не имеют определенных ограничений, кроме одного. Это условие - не ухудшение расчетных параметров Программы. Среди наиболее вероятных условий - дополнительное софинансирование. Это может привести к уменьшению процента, который Заемщик платит за пользование кредитом. Софинансирование Заемщиков Федеральными органами власти или местным бюджетом будет очень хорошим подспорьем в тех регионах, где получение дополнительных доходов практически невозможно.

Вместе с тем, помощь региональных властей или других заинтересованных ЛИЦ в осуществлении Программы, может заключаться и в косвенном уменьшении расходов Центра, путем предоставления условий для строительства дома.

Кроме этого необходимо заметить, что минимальная расчетная единица строительства - дом. Отсюда вытекает принцип определения расчетных показателей по Программе. Для каждого дома отдельно подбираются Заемщики, их гарант ВУЗ, дополнительные участники Программы, в лице, государственных структур имеющих возможность и желание вести софинансирование. Отсюда, и возникает индивидуальность каждого дома. После определения всех участников Программы и определения средств привлеченных в Программу, Банк совместно с Центром, производит расчет показателей, на основе которых определяются ежемесячные платежи Заемщика

Может сложиться ситуация, при которой Заемщику не придется гасить проценты, так как средств принадлежащих Центру на основе договоров займа и вовлеченных в Программу, оборачиваемых Банком, хватает для исполнения Банком взятых на себя обязательств перед Центром, по обслуживанию депозитного счета.

Необходимо иметь в виду, что избыточное количество льготных условий может привести к спекулятивному спросу на квартиры, что противоречит целям

Программы. В целях привлечения реально платежеспособных Заемщиков, максимально выгодное условие - это оплата полной стоимости квартиры, без уплаты процентов за пользование кредитом (расчетное, т.к. беспроцентный кредит противоречит законодательству, то это будет уменьшение суммы кредитного договора).