

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, эксперт центра развития
талантов Уральского банка ПАО
«Сбербанк»

_____ В.А. Романова
« ____ » _____ 2021 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н.,
доцент

_____ Т.А. Худякова
« ____ » _____ 2021 г.

Совершенствование организации ипотечного кредитования в
ПАО «Сбербанк»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–38.03.01.2021.334.ПЗ ВКР

Руководитель работы
к.э.н, доцент

_____ В.В. Журавлев
« ____ » _____ 2021 г.

Автор работы
студент группы ЭУ-406

_____ Д.Р. Андронюк
« ____ » _____ 2021 г.

Нормоконтролёр,
ст. преподаватель

_____ Н.В. Тихонова
« ____ » _____ 2021 г.

Челябинск 2021

АННОТАЦИЯ

Андронюк Д.Р. «Совершенствование организации ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк»». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-406, 84 с., 32 табл., 11 рисунков., библиогр. список – 75 наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью совершенствования организации ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк» и разработке новых ипотечных программ.

В первом разделе выпускной квалификационной работе анализируются теоретические базы ипотечного кредитования, в том числе демонстрируется сущность ипотечного кредита и его особенности, рассматривается нормативно-правовая база ипотечного кредитования, определяются этапы ипотечного кредитования в банке.

Во втором разделе проведен анализ развития ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк».

В третьем разделе предложены новые программы ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк» и произведен расчет их экономической эффективности.

В заключении подведен итог результатов исследования и сделаны соответствующие выводы.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ.....	9
1.1 Управление в сфере банковской деятельности.....	9
1.2 Сущность и особенности ипотечного кредитования.....	13
1.3 Система и структура ипотечного кредитования.....	16
2 АНАЛИЗ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.....	21
2.1 Опыт ипотечного кредитования за рубежом.....	21
2.2 Анализ практики источников кредитования в РФ.....	24
2.3 Анализ портфеля ипотечных кредитов ПАО «Сбербанк».....	32
3 ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ В ПАО «СБЕРБАНК».....	59
3.1 Исследование рынка ипотечного продукта и услуг.....	59
3.2 Мероприятия по развитию ипотечного кредитования.....	62
3.3 Экономическая эффективность предложенных мероприятий.....	65
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	71
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	73
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А – Бухгалтерский баланс.....	81
ПРИЛОЖЕНИЕ Б – Отчет о финансовых результатах.....	83

ВВЕДЕНИЕ

В текущее время учитывая эпидемиологические и кризисные явления в экономике России возрастает актуальность вопросов, связанных с социальной политикой страны. Ипотечное кредитование на данный момент является не только главным аспектом социальной политической деятельности, но и фактором стимулирования спроса граждан, а также роста предложения. Ипотека, будучи одной из форм привлечения денежных средств и форм залога реализует социальные задачи (связаны с предоставлением гражданам страны относительно доступного жилья) и экономические задачи (их особенность состоит в том, чтобы привлечь денежные ресурсы с дальнейшим инвестированием их в строительство недвижимости и производство).

В последнее время перед большинством российских граждан основными потребностями стали: покупка собственной недвижимости и улучшение жилищных условий. Это может быть связано с тем, что жилье дорожает с каждым днем, и купив его на данный момент можно выгодно продать его в будущем. Люди в подавляющем большинстве отказываются от длительного ожидания социального жилья от государства, а стараются купить недвижимость сейчас, пусть даже привлекая кредитные ресурсы. Ипотечное кредитование позволяет обеспечить стабильный рост экономики страны благодаря инвестированию финансов в жилищное строительство, развивает смежные с ним отрасли, а также создает новые рабочие места для граждан страны.

Если рассматривать ипотечное жилищное кредитование с точки зрения коммерческих банков, то для них оно будет являться основным фактором роста дохода и прибыли, так как данный вид кредитования происходит на долгосрочной основе и содержит в себе предмет залога, что в большей степени уменьшает риск его выдачи по сравнению с потребительским кредитом.

Исходя из этого исследование вопросов действенной организации системы ипотечного кредитования довольно существенно для большинства субъектов

национальной экономики.

Это выделяет актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Предмет исследования содержит в себе экономические отношения, возникающие в процессе ипотечного жилищного кредитования.

Объект исследования представляет собой систему ипотечного кредитования ПАО «Сбербанк».

Целью данной работы является разработка рекомендаций по развитию ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты ипотечного кредитования в РФ и за рубежом;
- рассмотреть организацию ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк»;
- провести анализ портфеля ипотечных кредитов в ПАО «Сбербанк»;
- предложить мероприятия по развитию ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк»;
- выявить экономический эффект от предложенных мероприятий.

При написании выпускной квалификационной работы использовались следующие методы исследования: табличный, абсолютных разниц, группировок, относительных величин, аналитический, графический, анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение.

Практическая значимость данной работы заключается в способности внедрения на практике рассмотренных в работе мероприятий по развитию ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк».

Теоретико-методологическая основа для исследования представляет собой учебники по ипотечному кредитованию различных российских авторов – Разумова И. А., Тихонов Ю. А., Янов В. В., Баронин С. А. и др. В качестве нормативно-правовой методической базы были использованы Гражданский кодекс Российской Федерации, Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости) и др.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

1.1 Управление в сфере банковской деятельности

Одним из важнейших аспектов работы на предприятии является его управленческая функция, без которой ведение деятельности, фактически, невозможно [46].

Если рассматривать управление (в данном случае – управление банковской деятельностью) более детально, возможно выделение следующих элементов:

- самоуправление;
- управление Центральным банком всей системой или составляющими этой системы.

Для наглядности более подробно рассмотрим управление банковской деятельностью со стороны Банка России. Схема управления банковской деятельностью приведена ниже, на рисунке 1.1.

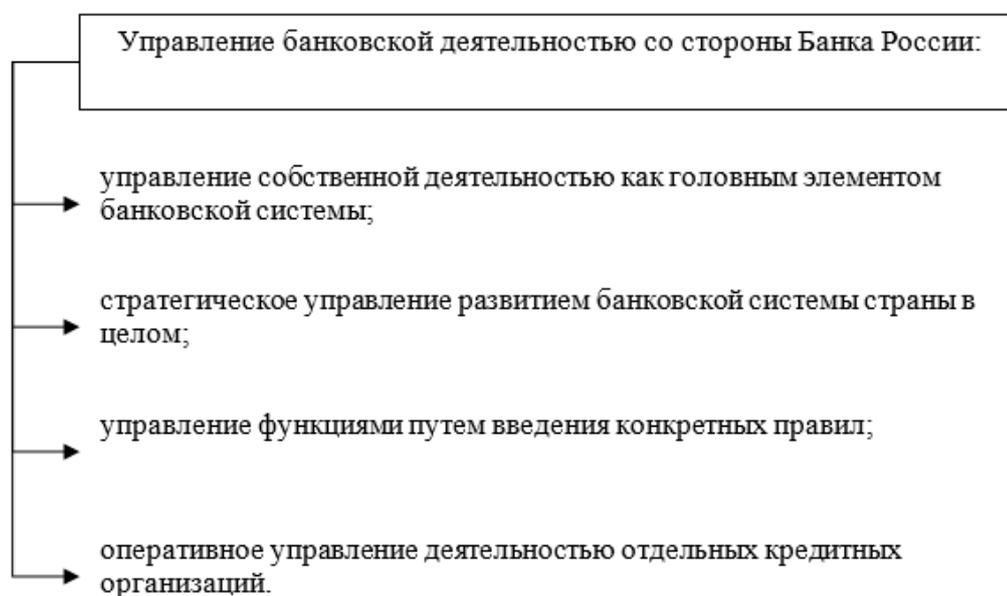


Рисунок 1.1 – Схема управления банковской деятельностью

Изменение банковского законодательства обеспечивает стратегическое управление банковской системой в целом. Ранее Центральный банк обладал правом законодательной инициативы, которая сейчас отсутствует.

Еще одним из важнейших аспектов управления в рассматриваемой сфере являются принципы, так как, благодаря вышеназванным, обеспечивается основное направление общей деятельности и системы работы банка. Для лучшего понимания построения эффективной организации управления в коммерческом банке более подробно рассмотрим принципы организации эффективного управления [67], расположенные в таблице 1.1:

Таблица 1.1 – Принципы организации эффективного управления

Принцип	Значение
Принцип управляемости	Подразумевает, что все элементы и составляющие банковской деятельности должны находиться под управлением в единой системе в соответствии с общепринятой запланированной концепцией развития
Принцип адекватности	Подразумевает ведение деятельности в достаточных для этого пределах, с разумным использованием затраченных сил и ресурсов
Принцип эволюционности	Подразумевает развитие системы и всех ее составляющих в соответствии с возникающими обстоятельствами, а также с текущим экономическим положением
Принцип функциональной полноты	Подразумевает последовательную, обоснованную, зависимую цепочку действий, дополняющей все остальные действия

Работа руководителей банка и трудового коллектива в совокупности формируют такой аспект, как самоуправление. Все действия, произведенные вышеназванными лицами, осуществляются исключительно в пределах законодательства (требованиями Центрального банка), а также внутренними распорядками, обеспечивающим размеренность и системность работы банка [22].

Поскольку целью коммерческого банка является максимизация выгоды (в форме увеличения прибыли), то основным критерием, по которому будет осуществляться оценка работы банка и качества его управления, считается рентабельность. Однако прибыль не является единственной целью работы рассматриваемого субъекта хозяйствования [45]. Таким образом, главным

критерием достойного управления банковской системой служит достижение коммерческим банком всех поставленных целей.

Среди недостатков данного подхода следует отметить абстрактность и умозрительность, постольку поскольку результат подхода является необоснованным [18].

В связи с этим необходим подход, обеспечивающий прямую оценку качества управления. Для наглядности подход схематично проиллюстрирован на рисунке 1.2.

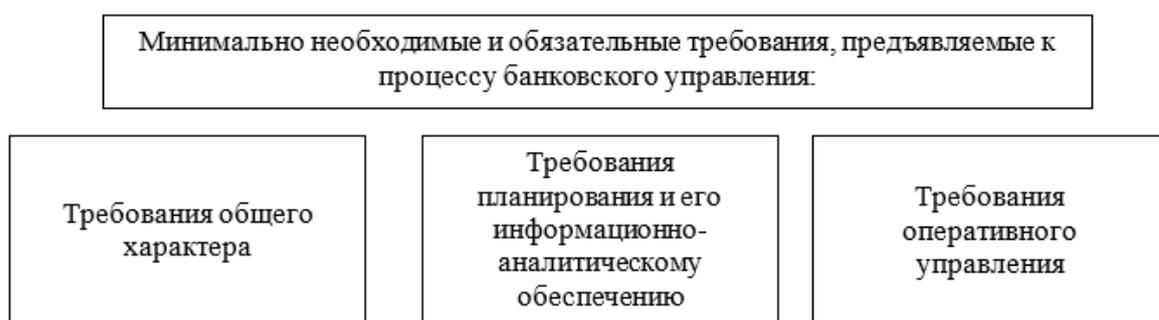


Рисунок 1.2 – Схема прямой оценки качества управления

Одним из важных аспектов процесса управления в сфере банковской деятельности является бюджетирование [60]. Оно нацелено непосредственно на планирование, а вследствие и повышение эффективности (путем грамотного распределения), развития и дальнейшего прогнозирования в деятельности предприятия [9]. Другим важным аспектом является правильная оценка и распределение капитала [75].

Далее рассмотрим требования общего характера [31]:

– система, имеющая единую структуру устанавливающая принципы и порядок принятия решений в процессе деятельности, а также их планирование и нормирование;

– осторожная, благоразумная и предусмотрительная система управления;

– соблюдение действующего законодательства;

Требования к планированию и его информационно-аналитическому обеспечению [17]:

– особый отдел, занимающийся документальным проектированием целей

организации, направленных на развитие;

- наличие системы фиксирования деятельности (планирования деятельности) организации;

- оснащенность информационной базой для регулирования принятых решений.

Требования к оперативному управлению

- контроль за выполнением каждой задачи (в том числе их нормативная регламентация) [71].

Таким образом, для того, чтобы наиболее полно и верно определить уровень банковского управления нужно использовать оба подхода – непосредственно управленческий и косвенно-целевой [36].

Стоит отметить, что наиболее актуальным методом управления рисками в сфере ипотечного кредитования является ипотечное страхование, позволяющее распределить риски между субъектами ипотечного рынка и страховыми агентами, благодаря чему ипотечное кредитование становится доступным для населения с различным уровнем дохода [34]. Развитие финансового рынка РФ и появление новых форм взаимоотношений финансовых институтов обусловлены данными взаимоотношениями [38].

Все стандарты и требования создаются с целью увеличения эффективности и производительности деятельности, поэтому важным аспектом является контроль за их соблюдением.

По итогам раздела были рассмотрены основы и принципы управления в сфере банковской деятельности. Были выявлены подходы к оценке качества работы банка, их цели, преимущества и недостатки, а также требования, предъявляемые для данных подходов. В рамках рассматриваемого вопроса освещены требования к планированию и обеспечению управления в коммерческом банке. Отмечен наиболее актуальный метод ипотечного кредитования.

1.2 Сущность и особенности ипотечного кредитования

Ипотечное кредитование – это система кредитование, которое используется во многих странах с рыночной экономикой для улучшения общества и экономической стороны государства. Создания универсальной системы, которая основывается на рыночных принципах приобретения жилья на свободном от единственного держателя рынка за счет собственных средств и долгосрочных ипотечных кредитов – главная задача улучшения российского рынка жилья, а вместе с тем – активизации экономических процессов в целом [43]. Система ипотечного кредитования представляет собой не только инструмент обеспечения доступным жильем граждан, имеющих средний уровень дохода. Кроме этого, ипотечное кредитование и его развитие предоставляет возможность формирования конкурентоспособной экономики, минимизации инфляционных процессов и уменьшения уровня общественного недовольства, ввиду увеличения доступного жилья для подавляющего большинства населения. Динамичное развитие ипотечного кредитования стимулирует строительную и смежные с ней отрасли, стабилизирует экономическое положение [39].

В настоящее время отсутствует общий подход к определению содержания данного понятия ипотечного кредитования, хотя оно имеет большую важность и значимость для национальной экономики любой страны.

А. А. Яковлев предлагает трактовку ипотечного кредита, как «кредит, обеспеченный залогом недвижимого имущества» [70, с. 60].

А. В. Шаркова и А. А. Килячков дополняют понятие ипотечного кредита, раскрывая элементы залога недвижимости: ипотечное кредитование – это долгосрочные ссуды под залог недвижимости: земли, производственных и жилых зданий, сооружений [68, с. 545].

Ю. Ю. Брызгалина дает следующее понятие: отношения, целью которых является приобретение жилья и заключающиеся в процессах предоставления кредитов и займов, обеспеченных залогом жилых помещений, исполнения

договорных обязательств участниками ипотечного жилищного кредитования, обращения взыскания на предмет залога и его реализации [5, с. 122].

В связи с некоторыми особенностями, ипотечное кредитование можно рассматривать как совокупность кредитных приемов и отношений: при ненадлежащем исполнении своих обязательств банк вправе изымать заложенное имущество [13].

Рассмотрим особенности ипотечного жилищного кредитования [7]:

- целевой характер кредитных средств;
- при помощи кредитных средств. в случае возведения индивидуальной застройки обеспечением кредита является залог земельного участка;
- длительный характер кредитного периода (срока погашения кредита) – обычно 10-15 лет и более;
- сумма предоставляемого кредита, равна приблизительно 60-70% от оценочной стоимости предположительно приобретаемого жилья, которое, в свою очередь, будет являться залогом;
- уменьшение размера выплат при длительном сроке погашения [2].

Далее необходимо рассмотреть основы функционирования ипотечного кредитования [30]. Данные по принципам ипотечного жилищного кредитования расположены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Основные принципы ипотечного жилищного кредитования

Принцип	Характеристика
Целевой характер кредита	Целевая направленность выданных средств
Принцип срочности	Значение данного принципа повышается из-за долгосрочного характера ипотечного кредитования. Так предоставляемый ипотечный кредит должен включать в себя сроки его погашения и конечную дату полного погашения
Принцип платности	Обязанность выплатить заемные средства, а также выплаты процентов
Принцип обеспеченности	Предусматривается гарантированное обеспечение защиты имущественных интересов кредитора (в виде залога имущества) при возникновении случаев неисполнения заемщиком своих обязательств по кредиту
Принцип специальности	Предусматривается установление ипотеки только определенного имущества и конкретной суммы.

Окончание таблицы 1.2

Принцип	Характеристика
Принцип гласности	Предусматривает открытую публикацию в Едином государственном реестре данных об интересующем имуществе (технические характеристики, права других лиц на это имущество)

С целью более углубленного анализа процессов ипотечного кредитования целесообразно изучить классификацию ипотечных кредитов [33]. Классификация ипотечных кредитов представлена на рисунке 1.3.



Рисунок 1.3 – Классификация ипотечных кредитов

Необходимо пояснить некоторые критерии классификации.

По видам процентных ставок выделяют ипотечные кредиты с фиксированной и плавающей процентной ставкой. Фиксированная ставка не подразумевает каких-либо ее изменений на протяжении всего кредитного периода [37]. При применении изменяющегося процента возможно изменение его структуры при длительном сроке кредита [3].

По методу погашения:

– кредиты со стандартными выплатами – наиболее распространенный вариант, при котором платежи по ипотеке строятся по принципу ежемесячных выплат в

сумме «основной долг равными долями + проценты»;

– кредиты с переменными выплатами – предусматривают различную периодичность погашения задолженности

– кредиты с нарастающим платежом – равномерные выплаты в течении определенного периода, уменьшающиеся к концу этого периода;

– кредиты с участием – подразумевает доход от использования выданных кредитных средств [68];

– пружинные кредиты – предусматривают регулярные выплаты в счет погашения основного долга.

Ипотечное кредитование играет роль финансово-кредитного института и включает в себя практическую значимость:

– для заемщика – дает возможность привлечения необходимых денежных средств для покупки жилья;

– для кредитора – обеспечивает стабильную работы и доход на протяжении достаточно длительного временного промежутка, а также предоставляет обязательство по возмещению долга;

– для государства – направление выданных кредитных средств на улучшение благосостояния граждан страны, например, развитие строительства жилья. [56].

1.3 Система и структура ипотечного кредитования

Степень обеспеченности граждан РФ жильем является одним из ведущих показателей самодостаточности нации и становления ее культуры. [8].

Доступность ипотечного кредитования, как отображено на рисунке 1.4, считается связывающим звеном между рынком ипотечного кредитования, рынком жилой недвижимости и домашними хозяйствами [56].

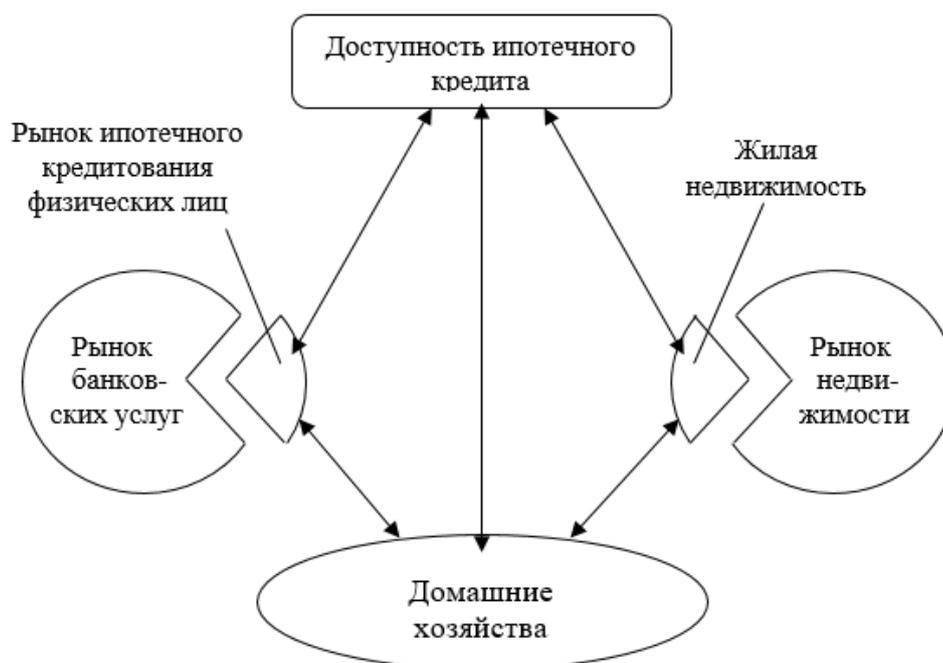


Рисунок 1.4 – Доступность ипотечного кредита в системе ипотечного кредитования

В этом случае совокупность критериев доступности ипотечного кредита можно разбить на три основные группы:

- со стороны рынка ипотечного кредитования: процентная ставка, объемы кредитования, условия кредитования;
- со стороны рынка жилой недвижимости: объемы строительства жилой недвижимости, стоимость 1 кв. м. жилья на первичном и вторичном рынках [42];
- со стороны сектора домашних хозяйств: доходы населения, величина ежемесячного платежа по кредиту, доля граждан, обладающих возможностью приобрести жилье при помощи собственных и заемных источников [62].

Несмотря на высокую значимость ипотечного кредитования для национальной экономики любой страны, на современном этапе из-за нестабильного положения на мировых финансовых рынках даже у государства возникают сложности с регулированием процессов функционирования системы ипотечного кредитования и противостоянием кризисным явлениям, возникающим с разной периодичностью. В связи с этим оптимальная и грамотно разработанная законодательная база в данной области играет существенную роль в эффективном функционировании ипотечного кредитования.

В ипотечном кредитовании выделяют следующие этапы:

– предварительный этап, который включает в себя объяснение заемщику ведущих критериев кредитования и подготовку перечня документов для получения ссуды – потенциальный клиент получает от банка необходимую информацию о кредиторе, условиях ипотечного кредитования, правилах осуществления кредитной сделки. После объяснения клиенту заемщику ведущих критериев кредитования определяется максимально возможная сумма кредита, выполняется согласование процедур кредитования и расчетов, оформляется примерная смета грядущих затрат клиента, заполняется заявление на кредит;

– сбор и проверка информации о клиенте и о залоге – выявление потенциально некредитоспособных или неблагонадежных заемщиков путем проверки кредитной истории клиента, его текущих доходов и расходов, оценку собственности клиента, наличие судимостей и иных правонарушений.

– оценка вероятности погашения кредита – проведение андеррайтинга заемщика, цель которой заключается в оценке кредитором вероятности погашения ипотечного кредита и определение максимально возможной суммы кредита с учетом доходов заемщика, наличия собственных средств для первоначального взноса и оценки предмета ипотеки путем анализа финансовых возможностей заемщика, его платежной дисциплины, после чего предоставляются рекомендации кредитному отделу;

– принятие решения по кредиту – оформление запроса на проведение оценки объекта залога и разработки заключения оценщика и юриста о приемлемости предмета залога, вероятности погашения кредита с учетом выявленных рисков и последующего оформления залога недвижимости с закреплением в договоре следующих параметров: величина кредита, процентные ставки, сроки кредитования, порядок погашения кредита;

– заключение кредитной сделки – заключение различных видов договоров;

– обслуживание кредитной сделки – осуществление приема платежей по ипотечному кредиту; проверка соответствия выплат графику платежей, расчет и

перечисление платежей по налогам на недвижимость и страхованию;

– закрытие кредитной сделки – завершающий период ипотеки, допускающий обнуление счета клиента, впоследствии совершенного полного погашения задолженности по кредиту, уплаты начисленных процентов и штрафных санкций с соответствующей записью в государственном реестре кредитов.

Так же необходимо указать, что практически в любой банковской системе имеется четкое разграничение полномочий и зон управление. Данный аспект практикуется с целью повышения эффективности деятельности управленческого и рабочего персонала, а также общей системы в целом.

Типовая структура разграничения полномочий и зон ответственности управления ипотечным кредитованием [72] приведена на рисунке 1.5.

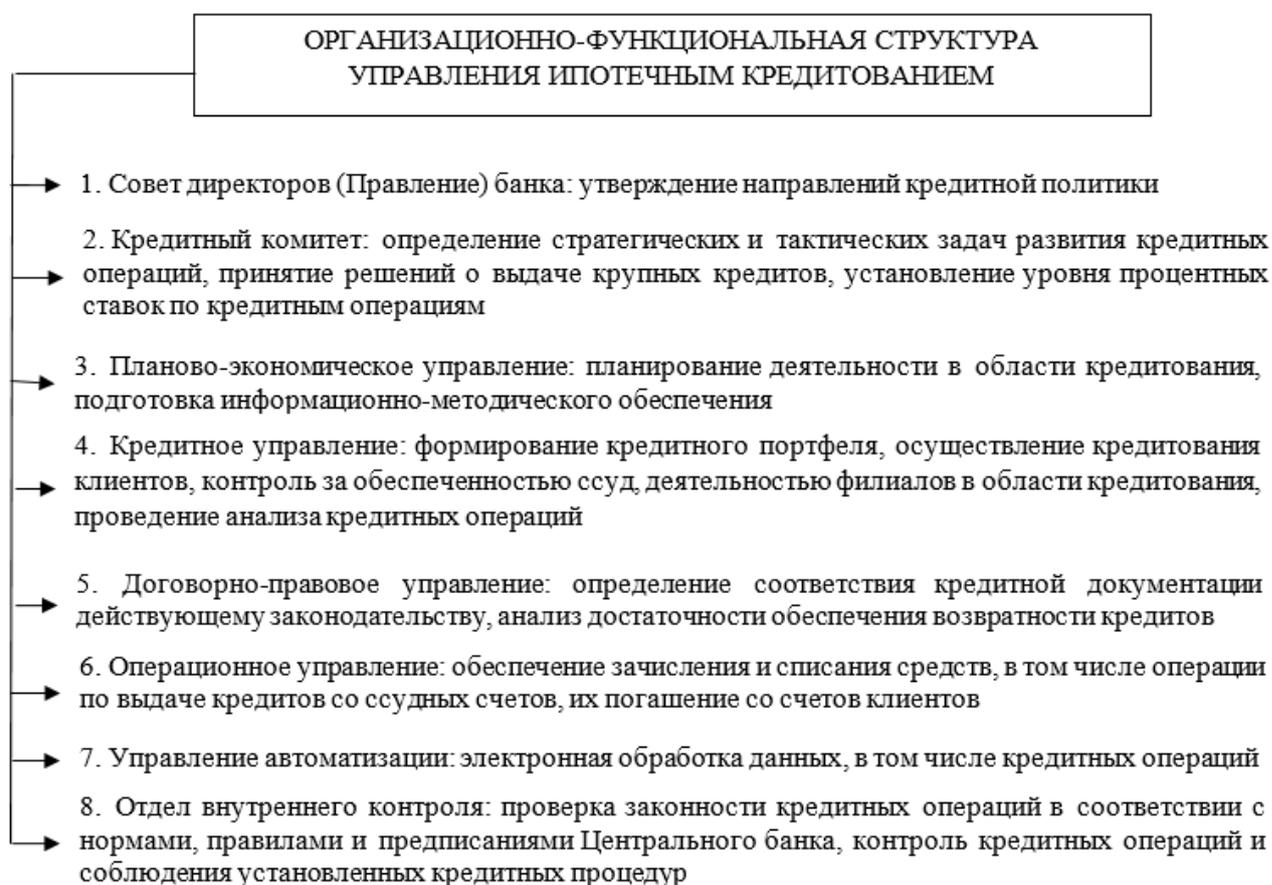


Рисунок 1.5 – Организационно-функциональная структура управления ипотечным кредитованием в банке

В качестве вывода по главе 1 можно отметить, что ипотечное кредитование – многогранный объект исследования, требующий тщательного и детального

изучения для его понимания. Немаловажным аспектом в изучении необходимых для понимания положений является управление [40].

Исходя из вышеперечисленного, можно утверждать, что регулирование со стороны ЦБ является качественным в случае если оно благополучно реализует законодательно закрепленные за ним функции и цели и в какой-то степени гарантирует современное становление и укрепление банковской системы в целом.

Рассматривая тему ипотеки в общем масштабе, необходимо отметить, что главной отличительной чертой ипотечного кредитования от ипотеки является то, что ипотечным кредитованием называют долгосрочный кредит, который выдается физическому или юридическому лицу, а ипотека – вид залога, являющаяся гарантийным обеспечением обязательств кредитора [14].

2 АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО «СБЕРБАНК»

2.1 Опыт ипотечного кредитования за рубежом

Для того чтобы структурировать весь накопленный опыт в формировании систем ипотечного кредитования, используют множество различных подходов и методик. Основным критерием для этого, как показывает практика, является упорядочение стран в зависимости от группы модели ипотечного кредитования. Если рассматривать группировку с точки зрения учета открытости каждой модели для рынка, то особое внимание необходимо уделить двум моделям:

- модель сбалансированной автономии;
- двухуровневая модель.

В Германии, Франции и США наиболее распространенной моделью ипотечного кредитования является модель сбалансированной автономии. Функционирование данной модели осуществляется с помощью основных участников – частных строительных сберегательных касс:

- Вауспаркассе (Германия);
- LivretEpargneLogement (Франция);
- Savings&Loans (США).

Частные строительные сберегательные кассы формируют уставный капитал для строительства и выдачи жилищных кредитов. При наличии у кредитора примерно 45% от определенной стоимости приобретаемой недвижимости, покупатель вправе получить дотацию (около 10% стоимости приобретаемой недвижимости), после чего оформляется кредит (приблизительно 10-15 лет) с целью погашения оставшейся суммы. Почти половина от всех случаев строительства недвижимости осуществляется данным методом [24].

Вышеуказанные Германские строительные сберегательные кассы по формам собственности подразделяются на принадлежащие крупным банкам и страховым компаниям акционерные общества и федеральные земли – Вауспаркассе регионов.

Достоинства и недостатки данной модели представлены ниже, в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Достоинства и недостатки Германской модели ипотечного кредитования

Достоинства	Недостатки
<ul style="list-style-type: none">– защищенность от воздействия кризисов на финансовом и кредитном рынках;– так как финансовая состоятельность заемщика устанавливается в процессе накопления денежных средств, то, следовательно, отсутствует необходимость ее подтверждения;– значительно низкая процентная ставка в сравнении со средними значениями;– доступ к получению кредита заемщикам с различным уровнем дохода;– высокая эффективность модели.	<ul style="list-style-type: none">– ограничения к доступу возможных к использованию финансовых ресурсов– представление первичных заемщиков о модели как о «финансовой пирамиде».

Некоторые программы банков, которые финансируются с государственной стороны, предоставляют различные способы приобретения той или иной собственности, а именно недвижимости. В основном различные банки принимают те средства, которые предоставляются в рамках программы материнского капитала, или же открыты к участию в программах субсидирования процентных ставок со стороны государства [41]. Данная модель имеет довольно большую популярность в странах Европы, например, в Германии, где справедливо довольно высокие доходы у граждан, и практически у каждого стабильное финансовое положение, что нельзя сказать об экономике России, для нее не характерна такая модель. Так как экономика России находится под огромным шквалом санкций запада, которые очень пагубно влияют на экономический сектор страны. Однако, стоит отметить, что в некоторых зарубежных странах используют иногда совсем другие модели, например, модель, которая базируется на покупке именных ценных бумаг по ипотеке. Это делается с целью привлечения сторонних средств для увеличения капитала.

В данной модели на законодательном уровне ограничено количество участников кредитных отношений.

В свою очередь, участники, которые непосредственно учувствуют в процессе,

собирают информацию, касающуюся рынка (например, определение масштабов кредитных средств или процентных ставок). Данная модель выполняет функции кредиторов и эмитентов в совокупности.

Данная модель, то есть модель закладных, имеет довольно большую популярность в таких странах, как Израиль, а также в странах Южной Америки. Данная модель позволяет привлечь дополнительные ресурсы капитала.

Однако и такая модель не предусмотрена для Российской системы, так как зависимость данной модели от состояния страны, не позволяет ее применить в российских условиях

Говоря об американской модели, стоит отметить, что она базируется на извлечении средств и ресурсов вторичного и первичного рынков. При этом, образование первичного рынка происходит за счет заемщиков, а вторичного рынка – рефинансирования. Участниками данной модели выступают заемщики, инвесторы, банки, ипотечные агентства и др. Суть заключается в получении банком средств для погашения обязательств под залог недвижимости.

Стоит отметить, что ипотечное кредитование в Соединенных Штатах ориентированно именно на домашние хозяйства. В данной ситуации получается, что ипотечное кредитование в США оказывается единственным возможным источником и способом приобретения недвижимости. Ведь, практически у каждой семьи дом был взят в кредит, и некоторые американцы расплачиваются всю жизнь за недвижимость.

Для американской модели характерен контроль со стороны государства. Это условие обеспечивает его эффективное функционирование. Сущность заключается в длительных сроках выдачи кредитных средств, однако имеется и возможность реализации при кратковременных условиях (например, при высоком уровне развития рыночной инфраструктуры).

В свою очередь, при низкой покупательной способности населения, Россия нацелена главным образом на привлечение сторонних ресурсов в целях софинансирования ипотечного кредитования.

Если рассматривать нынешнюю ситуацию (начиная с конца 2019 года) по состоянию рынка ипотечного кредитования, заметны значимые изменения. Развитие ситуации, касающейся пандемии вируса «COVID-19» привело к глобальным изменениям во многих сферах человеческой деятельности, в частности в сфере экономики.

Например, как отмечает американский фрилансер по развитию, продажам, консалтингу, управлению контентом и маркетингу – Дэвид Малли (David Mully), в США в период пандемии широко распространялась концепция ипотечных льгот. Они проявлялись в виде продления или заморозки сроков по выплате долговых обязательств по ипотечному кредитованию для заемщиков, что способствовало значительному снижению финансовой нагрузки как для физических, так и для юридических лиц. Однако, стоит отметить, что данную меру вводили в основном для банков государственного значения, оставляя право выбора принятия решения о вводе подобных льгот для частных банков и прочих кредитных организаций [74].

В подтверждение вышеизложенной информации можно привести информацию из статьи ипотечного репортера «Housing Wire» Алекс Рохи (Alex Roha). В своей статье она отмечает, что несмотря на резкий спад, в период развития пандемии, в статистике рынка ипотечного кредитования ожидаются положительные тенденции развития [73]. Предположение о том, что возможна положительная тенденция благодаря государственным мерам льготирования ипотечных кредитов в США, является вполне закономерной мыслью. Таким образом, ожидается увеличение количества выдачи ипотечных кредитов в 2021 году [73].

2.2 Анализ практики источников кредитования в РФ

Снижение ставок по ипотеке в 2019 – 2020 гг. в условиях стабильных цен на жилье обеспечило рост доступности ипотеки, которая постепенно становится Единственным и самым популярным способом приобретения того или иного жилья, является именно ипотека, ведь ее доля с 2019 - 2020 выросла на 35%, и

показатели продолжают расти, что говорит нам о ее востребованности.

Объемы ипотечного кредитования [29] за 2019 – 2020 гг. приведены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Объемы ипотечного кредитования за 2019-2020 гг., млрд руб.

Показатели	2019	2020	Отклонение (+; -)	Темп роста, %
1. Объем ипотечного кредитования, всего в том числе	2022	3010	988	148,9
1.1 На первичном рынке	661	870	209	131,6
1.2 На вторичном рынке	1361	2140	779	157,2
2. Удельный вес ипотечного кредитования, %	100	100	x	x
2.1 На первичном рынке	32,7	28,9	-3,8	x
2.2 На вторичном рынке	67,3	71,1	3,8	x

Согласно приведенным расчетам в 2019 г. объем ипотечного кредитования составил 2 022 млрд руб., в том числе ипотечный уровень составил 661 млрд руб., или 32,7%, объем ипотечного кредитования на вторичном рынке – 1 361 млрд руб., или 67,3%. В 2020 г. объем ипотечного кредитования составил 3 010 млрд руб., что на 988 млрд руб., или 48,9% больше уровня 2019 г., в том числе уровень ипотеки на основном рынке составил 870 млрд руб., или 28,9% (+209 млрд руб.), на вторичном – 2 140 млрд руб., или 71,1% (+779 млрд руб.).

По данным/оценкам АИЖК, в 2020 г, говорится, что более 1 миллиона семей получили жилье или улучшили свое место проживания с помощью кредитной ипотеки [6], и это несмотря на различные проблемы и ограничения вызванное коронавирусной инфекции, более того, данные превысили аналогичные показатели за все прошлые года, так, например, в 2020 году было выдано почти 1.5 млн кредитов на сумму в 3 трлн рублей. То есть ипотечное кредитование приходит в нормальное состояние и только увеличивается с каждым годом [55].

В 2019 г и в 2020 наблюдается существенное спад ключевой ставки Центрального Банка до 7.25%, что определенно является выгодным условием для всех заемщиков. Ведь благодаря снижению ключевой ставки многим семьям

(11,5% от общего объема предоставленных кредитов) удалось снизить в среднем на 15% при снижении ставки с 10,5% до 7,3%.

Средняя ставка по выданным в 2020 г. кредитам составила 8,9%, в т. ч. уровень получение вторичного жилья составляет – 8.1% [29], в то время как кредит на новострой составляет 6,5%. Результаты изображены на рисунке 2.1

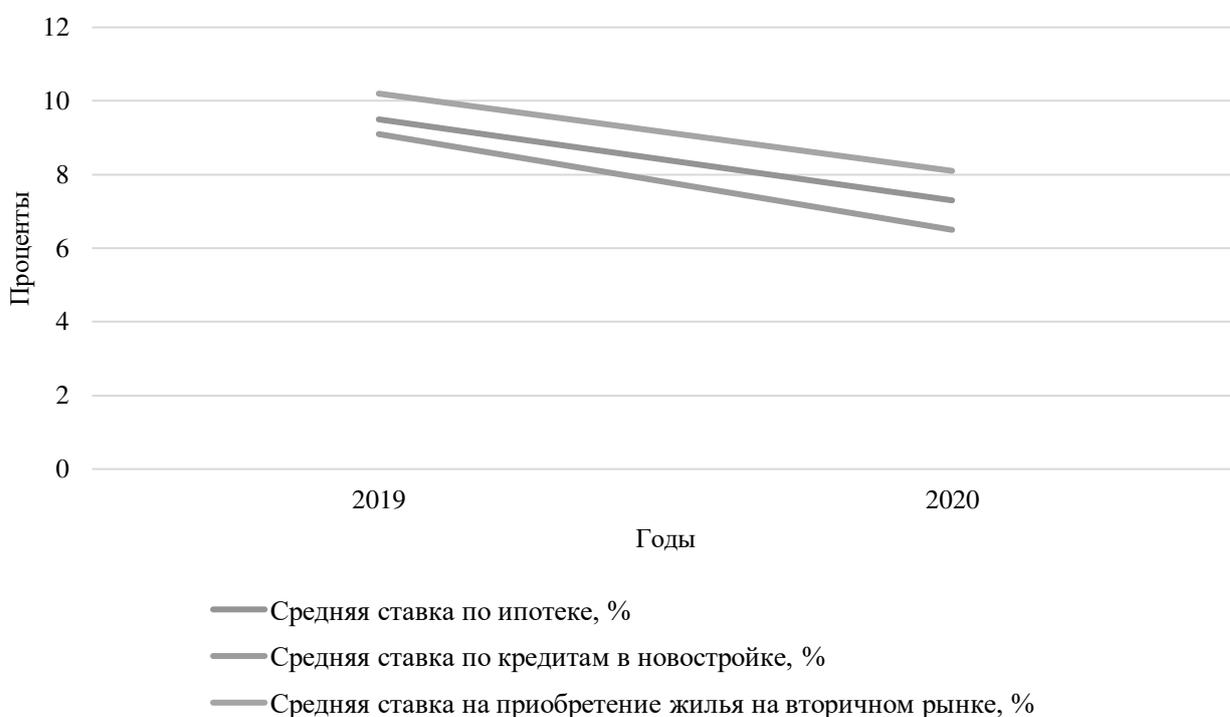


Рисунок 2.1 – Средние ставки по выданным ипотечным кредитам за 2019-2020 гг.

С начала 2000-х годов рост жилищных комплексов осуществляется исключительно путем прогрессирования ипотечного кредитования [16].

За 2020 год произошло увеличение объема собственного жилья, ввиду упрощения способа предоставления гражданам РФ земельных участков для постройки собственного жилья. [13]

Рынок недвижимости или ипотечного жилья является высококонцентрированным, а также сама структура ипотечного рынка за 2020 год не изменилась [48]. Структура изображена на рисунке 2.2

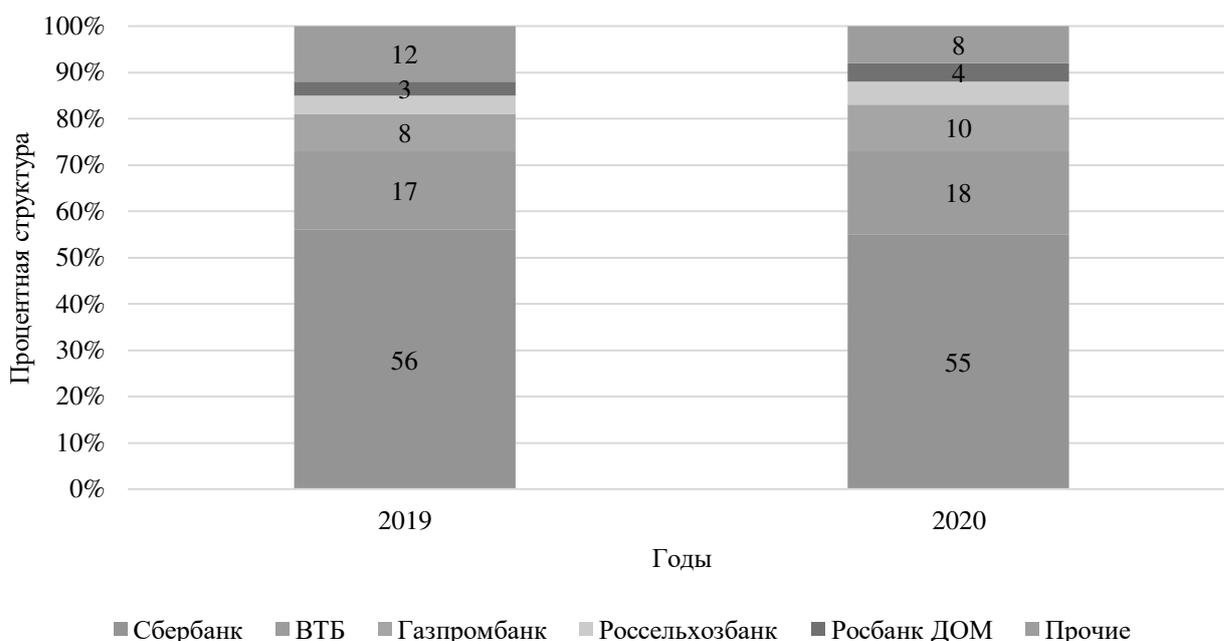


Рисунок 2.2 – Топ-5 банков по объему выдачи ипотеки в 2019-2020 гг.

По показателю объема выдачи ипотечных кредитов, первое место занял город Москва, рост у которого составил 152% по сравнению с прошлым 2019 годом. Далее в списке расположились Московская область и Санкт-Петербург, с ростом 158% и 155% соответственно. Практически такое же расположение по местам показал результат по приросту. Темы прироста (по сравнению с прошлым 2019 годом) расположились следующим образом [55]:

- Московская область – 58%;
- Санкт-Петербург – 55,2%;
- Оренбургская область – 54.4%.

Огромное влияние на увеличение доли ипотечных кредитов оказала реклама в СМИ. Благодаря этому об ипотечных программах и ставках ипотечного кредитования узнает большее количество потенциальных и реальных заемщиков [20].

Кроме того, Москва сохраняет лидирующие позиции и по просроченным ипотечным задолженностям. Наротив, благоприятная ситуация наблюдается в Ленинградской области. Если в Москве динамика показывает отрицательный результат, то в Ленинградской области можно наблюдать обратную ситуацию, где

идет снижение доли просрочки.

Объем выдачи ипотечных кредитов под залог прав требования по договорам долевого участия в строительстве в 2020 году увеличился менее заметно, чем рынок в целом. Первое место по объему кредитов, предоставленных под залог договора долевого участия (ДДУ), заняла Москва (151,2 млрд рублей), второе – Московская область (83,6 млрд рублей), третье – Санкт-Петербург (82,9 млрд рублей). Среди топ-20 регионов наибольшие темпы прироста выдач ипотеки под залог ДДУ показали Тюменская (+63,9%) и Свердловская (+54,7%) области, а также Республика Башкортостан (+50,8%) [55].

Ипотечное кредитование в Российской Федерации развивается достаточно активно, о чем свидетельствует рост объемных показателей ипотечного рынка, но в настоящее время оно не имеет статуса стратегического инструмента, который позволял бы разрешить проблему обеспечения граждан жильем.

Исходя из сущности ипотеки как кредитного продукта с долгосрочным горизонтом погашения для банка необходимы достаточно веские доводы в пользу уверенности экономической стабильности страны, в то же время экономика России имеет зависимость от внешнеэкономических (макроэкономических) факторов [64]. Важную роль в этой ситуации играют и вопросы политической стабильности, а также гарантии неизменности юридической базы, что также не всегда может быть обеспечено в современных условиях.

Негативным фактором на финансирование инфраструктурных проектов оказали санкции, введенные против Российской Федерации [23].

В настоящее время выделяются следующие проблемы развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации [1]:

- общеэкономические – обусловлены возможностью непредвиденного быстрого изменения доходов граждан по внешнеэкономическим причинам, что создает опасные риски и угрозы, сопровождающиеся потерями, которые необходимо восполнять путем увеличения ставок или включением в договоры условий страхования;

- инфляционные [12] – обусловлены тем фактом, что уровень инфляции в

Российской Федерации, хоть и имеет положительную тенденцию развития, но недостаточен для обеспечения эффективной работы кредитных организаций. Имеются случаи, когда проценты по счетам не превышали уровня инфляции, а доходы кредитополучателей росли намного быстрее уровня инфляции, что означает сужение клиентской базы;

– проблемы ресурсного обеспечения ипотечного кредитования – более 90% ипотечных кредитов банков сформированы за счет краткосрочных депозитов, что повышает системные риски как для банка, так и банковской системы в целом, а использование инструментов секьюритизации ипотечных кредитов могут позволить себе только крупнейшие банковские организации ввиду их сложности реализации и высоких транзакционных издержек [26];

– проблемы монополизации рынка долевого строительства жилья – в настоящее время рынок долевого строительства жилья имеет достаточно четкие границы влияния, которые установлены крупнейшими региональными и федеральными строительными операторами;

– миграционные потоки и очаговая концентрация – обусловлено разницей в уровне жизни между регионами, а также миграционными потоками в регионах. За счет увеличения названных аспектов происходит повышение спроса на недвижимость и увеличение кредитного оборота. Таким образом активизируется рынок ипотечного кредитования и строительных объектов в формате «очагов», создавая предпосылки для роста конкуренции в таких регионах и монополизации отдельными операторами территорий, где ипотека не является востребованным продуктом.

Однако, если рассматривать проблемы ипотечного кредитования, то необходимо рассматривать данный вопрос более детально, для его лучшего понимания и полноты содержания.

Систематизированные факторы, влияющие на процесс развития ИЖК [6] приведены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Факторы, влияющие на процесс развития ипотечного жилищного кредитования

Благоприятные факторы	Неблагоприятные факторы
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЛОК	
Приватизация жилищного фонда	Макроэкономическая нестабильность цен
Создание инфраструктуры рынка недвижимости.	Отсутствие надежных источников финансирования ипотечного кредитования
Развитие банковской системы	Недостаточный платежеспособный спрос населения,
Наличие налоговых льгот	Превышение стоимости жилья над доходами
Востребованность в жилье	Увеличение сроков строительства
Практика кредитования между субъектами и регионами	Масштабные капитальные ремонты
Стимулирование ипотечного кредитования за счет государственного финансирования	Повышенный уровень дополнительных затрат
	Низкое развитие ипотечного финансового рынка
	Повышенные риски со стороны кредиторов и банков
	Налогообложение (его низкая эффективность).
	Отсутствие спроса на ипотечное кредитование
	Большая часть пассивов банка - краткосрочная
ЮРИДИЧЕСКИЙ БЛОК	
Закрепить, а также развивать на законодательном уровне ипотечное кредитование, а также укрепить нормативную сторону.	Нет надежного уровня законодательной базы
Участие государства, а также ее безоговорочная поддержка ипотечной сферы кредитования	Отсутствует компетентная оценка сельского участка и недвижимости в сельском хозяйстве.
	Отсутствие инвестиционного законодательства для жилых комплексов
	Нет институтов, которые отвечают за формирование кредитной истории заемщиков
СОЦИАЛЬНЫЙ БЛОК	
Поддержка гражданами реформы ипотечного кредитования	Уменьшение доходов населения
Перспективы развития строительства жилищных комплексов и жилищных центров	Завышенные требования для заемщиков
	Не знание экономики со стороны населения
	Отсутствие или малозначительность господдержки граждан
	Нет гарантий защиты прав и свобод при ипотечном кредитовании
	У граждан отсутствует компетентное поведение, а также знания в сберегательной и кредитной сферы

Основываясь на указанных проблемах ипотечного жилищного кредитования, необходимо выработать комплексные предложения воздействия на макроэкономические процессы функционирования рынка ипотечного кредитования, которые можно разделить на следующие группы с указанием

стратегических целей:

– развитие первичного рынка ипотеки – рост семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств – для стимулирования первичного рынка недвижимости предлагается долгосрочное использование выдачи кредитных средств частным застройщикам жилищное строительство, в том числе строительство жилья экономического класса [61];

– развитие вторичного рынка ипотеки [58] – увеличение доли ипотеки, финансируемой за счет выпуска ИЦБ, в общем объеме ипотеки – для развития рынка ИЦБ планируется принять ряд законодательных норм, регулирующих вопросы эмиссии, обращения и погашения новых ипотечных ценных бумаг: ипотечные сертификаты, эмитированные банками и строительные сертификаты крупнейших застройщиков в высоком уровне кредитоспособности (не ниже В+), что позволит банкам и застройщикам формировать целевые строительно-сберегательные фонды для последующей передачи прав на объекты недвижимости покупателю с последующим погашением таких сертификатов. Основным преимуществом такой формы финансирования сделок купли-продажи жилья является гибкость выбора срока привлечения средств и возможность пересмотра нормы доходности в зависимости от конъюнктуры конкретного сегмента вторичного рынка жилья;

– развитие инфраструктуры рынка ипотеки предполагает развитие институционального наполнения участников рынка и привлечение новых акторов, например, лизинговые и девелоперские компании, которым необходимо предоставить права на участия в программах строительства жилья, а также формирование сетевых операторов арендного жилья (особенно следует отметить коллективные формы управления недвижимостью – таунхаусы), у которых в наличии будут портфель объектов жилого фонда различного уровня комфорта с тождественными условиями предоставления арендатору и прозрачным механизмом ценообразования на арендуемый объект;

– развитие и совершенствование механизма финансирования и реализации специальных государственных ипотечных программ предполагает симбиоз участия государственных бюджетных фондов и частных инвесторов в федеральных программах жилищного строительства на принципах государственно-частного партнерства [51].

В настоящее время многие банки в России предлагают своим клиентам открыть накопительный счет с целью накопления достаточного количества денежных средств для дальнейшего вложения их в недвижимость и получения ипотечного кредита на льготных условиях. По сути, данное предложение является аналогом ссудно-сберегательной модели.

2.3 Анализ портфеля ипотечных кредитов ПАО «Сбербанк»

Публичное акционерное общество «Сбербанк России» (далее ПАО «Сбербанк») – кредитная организация, зарегистрированная на территории Российской Федерации Банком России от 20.06.1991 г. в качестве универсального коммерческого банка. ПАО «Сбербанк» является одним из крупнейших участников рынка банковских услуг в России [25]. Порядок деятельности ПАО «Сбербанк» регулируется Уставом. Согласно Уставу ПАО «Сбербанк» осуществляет такие банковские операции, как:

- привлечь на определенный срок денежные средства и вклады как физических, так и юридических лиц;
- разместить эти самые денежные средства и вклады исключительно за свой счет и только от своего имени;
- открытие, а также последующее введение банковских счетов своих клиентов;
- по требованию или поручению своих клиентов перевести денежные средства;
- провести инкассацию вклада, а также ценных бумаг своих клиентов и обеспечить кассовое обслуживание своих клиентов;
- осуществлять покупку, а также продажу иностранной валюты наличной, а также безналичных формах;

- привлечь ценные или дорогостоящие металлы своих клиентов;
- разместить эти дорогостоящие металлы исключительно за свой счет и только от своего имени;
- открытие, а также последующее введение банковских счетов своих клиентов исключительно в дорогостоящих металлов, в данную категорию не входят только лишь монеты, которые сделаны из дорогостоящего металла;
- по требованию или поручению своих клиентов переводить по банковским счетам драгоценные металлы;
- выдавать своим клиентам, то есть как юридическим лицам, так и физическим, банковские гарантии;
- переводы денежных средств без использования банковских счетов, включая переводы электронных денежных средств.

Банковские операции ПАО «Сбербанк» осуществляет на основании лицензии.

Основным акционером и учредителем Сбербанка является Центральный банк Российской Федерации, владеющий 50% уставного капитала плюс одна голосующая акция. Другими акционерами банка являются международные и российские инвесторы. Уставный капитал банка сформирован в размере 67,8 млрд руб. и состоит из обыкновенных и привилегированных акций.

Ключевая цель ПАО «Сбербанк» – наращивание масштаба бизнеса, повышение прибыльности и эффективности при одновременном увеличении гибкости, скорости и клиентоориентированности на основе внедрения новых технологий и воспитания нового качества людей.

Основными направлениями деятельности ПАО «Сбербанк» являются:

- операции с корпоративными клиентами: обслуживание расчетных и текущих счетов, открытие депозитов, предоставление финансирования, обслуживание экспортно-импортных операций, инкассация, конверсионные услуги, денежные переводы и др;
- операции с розничными клиентами: принятие средств во вклады и ценные бумаги, потребительское и ипотечное кредитование, обслуживание банковских карт,

операции с драгоценными металлами, операции с иностранной валютой, платежи, переводы, хранение ценностей и др;

– операции на финансовых рынках: с ценными бумагами, производными финансовыми инструментами, иностранной валютой; размещение и привлечение средств на межбанковском рынке и рынках капитала и др.

ПАО «Сбербанк» в настоящее время является крупнейшим банком в Российской Федерации. Банк занимает первое место по величине активов (по состоянию на 01.01.2020 – 28 133 млрд. руб.), по объему чистой прибыли и объему кредитного портфеля. Доля ПАО «Сбербанк» в основных сегментах российского финансового рынка [11] представлена в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Доля ПАО «Сбербанк» в основных сегментах российского финансового рынка, %

Показатель (критерий)	На 01.01.2019	На 01.01.2020
Активы	28,9	30,4
Кредиты корпоративным клиентам	32,4	32,7
Кредиты частным клиентам	40,5	41,4
Средства корпоративных клиентов	20,9	23,1
Средства частных клиентов	46,1	45,1

Исходя из этого, у банка крупнейшая доля на рынке вкладов, и она играет важную роль для российской экономики. ПАО «Сбербанк» имеет положительную динамику показателей кредитных рейтингов (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Динамика кредитных рейтингов ПАО «Сбербанк» [11]

Наименование рейтинга и критерий	2019	2020
FITCH RATINGS		
Долгосрочный, валюта	BBB-	BBB-
Долгосрочный, рубли	BBB-	BBB-
Прогноз	позитивный	позитивный
MOODY'S		
Долгосрочный, валюта	Ba2	Ba2
Прогноз	стабильный	стабильный
Долгосрочный, рубли	Ba1	Ba1
Прогноз	стабильный	позитивный
АКРА		
Кредитный рейтинг по национальной шкале	AAA (RU)	AAA (RU)
Прогноз	стабильный	стабильный

В настоящее время в структуру банка входит 12 территориальных банков и 14 275 подразделений. Клиентское обслуживание в ПАО «Сбербанк» реализуется в офисах, дистанционным путем (круглосуточная горячая линия), а также при помощи онлайн-сервисов.

Среднемесячный клиентопоток в офисах Сбербанк за 2020 год составил 54,1 млн человек, что ниже уровня 2019 года на 7,8%. Данное снижение можно объяснить перераспределением базовых операций, выполняемых клиентами банка, в цифровой формат.

Структура управления ПАО «Сбербанк» [11] представлена на рисунке 2.3.



Рисунок 2.3 – Структура управления ПАО «Сбербанк»

На конец 2020 года средняя численность сотрудников ПАО «Сбербанк» составила 293,8 тыс. человек. 97% от общей численности сотрудников банка работают на условиях полной занятости, 98% – имеют постоянный трудовой договор. В ПАО «Сбербанк» 100% сотрудников охвачены коллективными договорами. В 2020 году было принято на работу 53,4 тыс. новых сотрудников, из них 44,3 тыс. человек – в ПАО «Сбербанк». Показатель текучести по банку в 2020 году снизился на 0,5 п. п. и составил 14,2%. Текучесть персонала находится в рамках средних показателей по банковскому сектору в мире.

Уставный капитал банка сформирован в размере 67,8 млрд руб. и состоит из

обыкновенных и привилегированных акций. В 2020 году размер уставного капитала не изменялся. Общее количество акционеров Сбербанка по состоянию на 14.05.2020 – дату закрытия реестра акционеров – составляло 213,8 тыс. лиц, среди них акционеров физических лиц – 206,8 тыс., юридических лиц – 7,0 тыс. Доли в уставном капитале Сбербанка распределены между стратегическим инвестором – Банком России, юридическими лицами и частными инвесторами.

В своей деятельности ПАО «Сбербанк» осуществляет пассивные и активные операции [32].

К пассивным операциям банка относят:

- привлечение средств на расчетные и текущие счета юридических и физических лиц;
- открытие срочных счетов граждан и организаций;
- выпуск ценных бумаг;
- займы, полученные от других банков.

В таблице 2.6 рассмотрим структуру депозитного портфеля ПАО «Сбербанк» [52].

Таблица 2.6 – Состав и динамика депозитного портфеля ПАО «Сбербанк» за 2019-2020 гг., млн руб.

Показатель	2019	2020	Абсолютное изменение	Темп роста, %
Физические лица и ИП, в т. ч.	11 777 377	12 911 176	1 133 799	109,6
срочные вклады	9 161 756	9 815 459	653 703	107,1
текущие счета и счета до востребования	2 615 621	3 095 717	480 096	118,4
Корпоративные клиенты, в т. ч.	5 286 071	6 790 318	1 504 247	128,5
срочные депозиты	2 772 160	4 153 428	1 381 268	149,8
текущие счета и счета до востребования	2 513 911	2 636 890	122 979	104,9
Всего	17 063 448	19 701 494	2 638 046	115,5

Депозитный портфель ПАО «Сбербанк» увеличился на 15,5 % или на 2 638 046 млн руб. Рост произошел как за счет средств физических лиц, так и за счет средств юридических лиц. Депозитный портфель физических лиц составил 12 911 176 млн руб., что на 1 133 799 млн руб. больше уровня 2019 года. Депозитный портфель юридических лиц составил 6 790 318 млн руб., что на 28,5 % или на 1 504 247 млн

руб. больше уровня 2019 года.

Активные операции ПАО «Сбербанк» – это прежде всего кредитные операции, инвестиционные операции, операции по формированию имущества банка, расчетно-кассовые и комиссионно-посреднические операции [59].

В таблице 2.7 рассмотрим кредитный портфель ПАО «Сбербанк» [52].

Таблица 2.7 – Состав и динамика кредитного портфеля ПАО «Сбербанк» за 2019-2020 гг. в разрезе видов экономической деятельности, млн руб.

Показатель	2019	2020	Абсолютное изменение	Темп роста, %
Физические лица	4 925 822	6 170 770	1 244 948	125,3
Металлургия	1 251 164	1 696 889	445 725	135,6
Операции с недвижимым имуществом	1 324 035	1 573 446	249 411	118,8
Нефтегазовая промышленность	1 612 726	1 546 647	-66 079	95,9
Торговля	1 118 737	1 274 768	156 031	113,9
Пищевая промышленность и сельское хозяйство	786 562	955 136	168 574	121,4
Услуги	738 097	967 686	229 589	131,1
Телекоммуникации	802 020	827 080	25 060	103,1
Машиностроение	739 651	750 506	10 855	101,5
Государственные и муниципальные учреждения РФ	730 986	746 834	15 848	102,2
Энергетика	691 304	741 797	50 493	107,3
Транспорт	334 634	610 779	276 145	182,5
Строительство	624 464	601 111	-23 353	96,3
Химическая промышленность	508 028	594 777	86 749	117,1
Деревообрабатывающая промышленность	78 413	87 444	9 031	111,5
прочее	428 684	556 213	127 529	129,7
Всего	16 695 327	19 741 883	3 046 556	118,2

Кредитный портфель вырос на 18,2 % или на 3 046 556 млн руб. в основном он вырос за счет кредитов, выданным физическим лицам, которые увеличились на 25,3 % или на 1 244 948 млн руб. Кредиты, выданные металлургическим предприятиям, выросли на 35,6 % или на 445 725 млн руб. Кредиты, выданные организациям, занимающиеся операциями с недвижимым имуществом, выросли на 18,8 % или на 249 411 млн руб.

Объем кредитов, выданных предприятиям транспорта, вырос на 82,5 % или на 276 145 млн руб. Объем кредитов, выданных предприятиям сферы услуг

увеличился на 31,1 % или на 229 589 млн руб. Объем кредитов, выданных предприятиям нефтегазовой промышленности снизился на 4,1 % или на 66 079 млн руб.

Если говорить о структуре предоставляемых операций, то можно сказать, что операции банка подразделяются в зависимости от сегментации клиентов [49]. В соответствии с маркетинговой стратегией ПАО «Сбербанк» выделяют следующие сегменты: частные клиенты, малый бизнес и ИП, корпоративные клиенты, финансовые организации. Банк осуществляет следующие операции для частных клиентов: кредитные операции, в том числе ипотечное кредитование; карточные продукты; вкладные операции; платежи и переводы; страхование; инвестиционные операции; онлайн-сервисы.

Для малого бизнеса и ИП кроме кредитных и вкладных операций осуществляются услуги по открытию расчетного счета, инкассации, инвестированию, карточным продуктам, а также специальные сервисы (бухгалтерия, управление торговлей и складом, проверка контрагента, личный юрист, электронный документооборот, электронная подпись).

Корпоративным клиентам предоставляются следующие услуги: открытие и ведение счетов, документарные операции, зарплатные проекты, валютная конверсия, операции с драгоценными металлами, бизнес-карты, дистанционное обслуживание, эквайринг, инкассация, корпоративное кредитование, торговое финансирование, структурное финансирование, банковские гарантии, мезонинное финансирование, венчурное финансирование, лизинг, факторинг, доверительное управление, брокерское обслуживание, векселя, депозитарное обслуживание, операции на рынке облигаций, операции на рынке акций.

Для финансовых организаций предлагаются следующие услуги: торговое и экспортное финансирование, внешнеторговые документарные операции, операции с покрытыми и непокрытыми аккредитивами на территории и в валюте РФ, операции на глобальных рынках, управление активами, депозитарное обслуживание.

Далее необходимо более детально рассмотреть все вышеперечисленное. Основные показатели деятельности, их значение и изменение в ПАО «Сбербанк» [11] представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Основные показатели деятельности ПАО «Сбербанк»

Показатель	Значение		Изменение	
	2019	2020	абсолютное	относительное, %
Кредиты корпоративным клиентам, млрд. руб.	12 697	14 331	1 634	112,9
Кредиты частным клиентам, млрд. руб.	5 399	6 752	1 353	125,1
Средства корпоративных клиентов, млрд. руб.	5 485	7402	1 917	134,9
Средства частных клиентов, млрд. руб.	12 278	13 495	1 217	109,9
Среднемесячный клиентопоток в офисах Сбербанка, млн. чел.	58,7	54,1	-4,6	92,2
Динамика доли продаж в цифровых каналах банка, %	20,4	36,6	16,2	-
Количество устройств самообслуживания, тыс. штук	76,3	78	1,7	102,2
Количество активных дебетовых карт, млн штук	102	109	7	106,9

Объем выданных кредитов корпоративным клиентам вырос на 1 634 млрд. руб. или на 12,9 %, объем выданных кредитов частным клиентам составил 6 752 млрд руб., что на 1 353 млрд руб. или на 25,1 % больше уровня 2019 года. Средства корпоративных клиентов выросли на 34,9 % или на 1 917 млрд руб. в абсолютном выражении. В свою очередь, средства частных клиентов увеличились на 1 217 млрд руб. или на 9,9 %.

С 2020 года подтверждается рост динамики доли продаж в цифровых каналах с 20,4 % до 36,6 %. Наблюдается рост устройств самообслуживания на 1,7 тыс. штук или на 2,2 %, а также рост активных дебетовых карт на 7 млн штук.

Дадим экономическую характеристику ПАО «Сбербанк» на основе бухгалтерского баланса (приложение А) и отчета о финансовых результатах (приложение Б). На первом этапе проведем анализ динамики и структуры активов [11] в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Анализ динамики и структуры активов ПАО «Сбербанк» за 2019-2020 гг., млн руб.

Показатель	2019		2020		Отклонение		Темп роста, %
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	п. п.	
Денежные средства	621 718,6	2,7	688 903,7	2,6	67 185,1	-0,1	110,8

Окончание таблицы 2.9

Показатель	2019		2020		Отклонение		Темп роста, %
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	п. п.	
Средства кредитных организаций в ЦБРФ	747 906,5	3,2	865 071,2	3,2	117 164,7	0,0	115,7
Средства в кредитных организациях	299 995,1	1,3	406 318,8	1,5	106 323,7	0,2	135,4
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	91 469	0,4	198 280,7	0,7	106 811,7	0,3	216,8
Чистая ссудная задолженность	17 466 111,1	75,4	20 142 853,3	74,9	2 676 742,2	-0,5	115,3
Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	2 517 864,7	10,9	2 966 414,6	11,0	448 549,9	0,2	117,8
Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	645 442,1	2,8	695 703,7	2,6	50 261,6	-0,2	107,8
Требования по текущему налогу на прибыль	372,7	0,0	17 250,2	0,1	16 877,5	0,1	4628,4
Отложенный налоговый актив	21 311,2	0,1	21 930,6	0,1	619,4	0,0	102,9
Основные средства, НМА	483 555,9	2,1	500 047,7	1,9	16 491,8	-0,2	103,4
Долгосрочные активы, предназначенные для продажи	11 364,6	0,0	9 406,4	0,0	-1 958,2	0,0	82,8
Прочие активы	251 808,5	1,1	387 749,1	1,4	135 940,6	0,4	154,0
Всего активы	23 158 919,9	100	26 899 929,9	100	3 741 010	-	116,2

Согласно данным таблицы 2.6 активы ПАО «Сбербанк» выросли на 16,2 % или на 3 741 010 млн руб. В основном на это изменение повлиял рост чистой ссудной задолженности на 2 676 742,2 млн руб. или на 15,3 % в относительном выражении. Ростом также характеризовались следующие статьи:

- чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, увеличились на 448 549,9 млн руб. или на 17,8 %;
- средства кредитных организаций в ЦБРФ выросли на 117 164,7 млн руб. или на 15,7 %;
- средства в кредитных организациях увеличились на 106 323,7 млн руб. или на

35,4 %;

- финансовые активы, выросли на 106 811,7 млн руб. или в 2,1 раза;
- вложения в ценные бумаги до погашения, выросли на 50 261,6 млн руб. или на 7,8 %.

Если рассматривать структуру активов ПАО «Сбербанк», то можно сказать, что она представлена следующим образом: наибольшую долю занимает чистая ссудная задолженность: в 2019 году – 75,4 %, в 2020 году – 74,9 %. Удельный вес прямых инвестиций в финансовые активы и ценные бумаги, находящиеся в ассортименте для дальнейшей продажи, в 2019 году составили всего 10,9%, а в 2020 значение показателя составило 11%. Доля денежных средств снизилась на 0,1 п. п. и составила 2,6 %. Удельный вес средств кредитных организации в ЦБРФ не изменился и составил 3,2 %, а доля средств в кредитных организациях выросла на 0,2 п. п. и составила 1,5 %. Доля основных средств и НМА снизилась на 2 п. п. и составила 1,9 %. В целом можно сделать вывод, что наибольшая часть принадлежит доходным активам, что можно оценить положительно. Рост доходных активов в абсолютном выражении говорит об эффективности деятельности банка и его высокой рыночной активности.

Далее рассмотрим динамику и структуру пассивов ПАО «Сбербанк». Согласно данным таблицы 2.7 обязательства ПАО «Сбербанк» выросли на 16,7 % или на 3 299 861,7 млн руб. Это изменение произошло за счет роста:

- средств кредитных организаций на 525 593,3 млн руб. или в 2,1 раза;
- средств клиентов, не являющихся кредитными организациями на 2 747 458,1 млн руб. или на 15,5 %
- финансовых обязательств, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток на 62,4 % или на 51 451,5 млн руб.
- прочих обязательств на 49 340,4 млн руб. или на 18,3 %.

Далее необходимо провести анализ динамики и структуры обязательств ПАО «Сбербанк».

Анализ обязательств [11] проведен в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Анализ динамики и структуры обязательств ПАО «Сбербанк» за 2019-2020 гг., млн руб.

Показатель	2019		2020		Отклонение		Темп роста, %
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	п. п.	
Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБРФ	591 164,2	3,0	567 221,8	2,5	-23 942,4	-0,5	95,9
Средства кредитных организаций	464 300,2	2,3	989 893,5	4,3	525 593,3	1,9	213,2
Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	17 742 620	89,6	20 490 078,1	88,7	2 747 458,1	-0,9	115,5
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	82 400,7	0,4	133 852,2	0,6	51 451,5	0,2	162,4
Выпущенные долговые обязательства	575 341,1	2,9	538 280,3	2,3	-37 060,8	-0,6	93,6
Обязательство по текущему налогу на прибыль	11 241,5	0,1	1 678,3	0,0	-9 563,2	0,0	14,9
Прочие обязательства	270 018	1,4	319 358,4	1,4	49 340,4	0,0	118,3
Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера	62 686,7	0,3	59 271,3	0,3	-3 415,4	-0,1	94,6
Всего обязательства	19 799 772,2	100	23 099 633,9	100	3 299 861,7	-	116,7

В 2020 году объем кредитов, депозитов и прочих средств ЦБРФ снизился на 4,1 % и составил 567 221,8 млн руб. Объем выпущенных долговых обязательств сократился на 37 060,8 млн руб. или на 6,4 % и составил 538 280,3 млн руб. Обязательство по текущему налогу на прибыль сократилось на 9 563,2 млн руб. или на 85,1 %.

Если рассматривать структуру обязательств, то можно сказать, что наибольший удельный вес занимают средства клиентов, не являющихся кредитными организациями: их доля в 2019 году составила 89,6 %, а в 2020 году – 88,7 %. Доля выпущенных долговых обязательств снизилась на 0,6 п. п. и составила 2,3 %.

В таблице 2.11 проведем анализ собственного капитала ПАО «Сбербанк» за 2019-

2020 гг. [11].

Таблица 2.11 – Анализ динамики и структуры собственного капитала ПАО «Сбербанк» за 2019-2020 гг., млн руб.

Показатель	2019		2020		Отклонение		Темп роста, %
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	п. п.	
Средства акционеров	67 760,8	2,0	67 760,8	1,8	0	-0,2	100,0
Эмиссионный доход	228 054,2	6,8	228 054,2	6,0	0	-0,8	100,0
Резервный фонд	3 527,4	0,1	3 527,4	0,1	0	0,0	100,0
Переоценка по справедливой стоимости ЦБ, имеющих в наличии для продажи	54 667,4	1,6	-11 999	-0,3	-66 666,4	-1,9	-21,9
Переоценка ОС	39 934	1,2	34 547,8	0,9	-5 386,2	-0,3	86,5
Переоценка обязательств по выплате долгосрочных вознаграждений	-18	0,0	-706,1	0,0	-688,1	0,0	3922,8
Нераспределенная прибыль прошлых лет	2 311 656,4	68,8	2 696 928,7	71,0	385 272,3	2,1	116,7
Неиспользованная прибыль за отчетный период	653 565,4	19,5	782 182	20,6	128 616,6	1,1	119,7
Всего источников собственных средств	3 359 147,7	100	3 800 296,1	100	441 148,4	-	113,1

Согласно данным таблицы 2.11 собственный капитал вырос на 13,1 % или на 441 148,4 млн руб. В основном это изменение произошло из-за роста нераспределенной прибыли прошлых лет на 16,7 % или на 385 272,3 млн руб. Также увеличилась и неиспользованная прибыль за отчетный период на 19,7 5 или на 128 616,6 млн руб. Отрицательной динамикой характеризовались показатели, связанные с переоценкой: переоценка ОС сократилась на 5 386,2 млн руб. или на 13,5 %, переоценка по справедливой стоимости ЦБ, имеющих в наличии для продажи снизилась на 66 666,4 млн руб. и составила минус 11 999 млн руб. Объем средств акционеров, эмиссионный доход и резервный фонд не изменялись в анализируемом периоде.

Если рассматривать структуру собственных средств [54], можно сделать вывод, что наибольшую долю занимает нераспределенная прибыль прошлых лет (в 2019 – 68,8 %, в 2020 – 71 %) и неиспользованная прибыль за отчетный период (в 2019 – 19,5 %, в 2020 – 20,6 %). Средства акционеров занимают около 2 % собственных средств банка.

В таблице 2.12 проведен анализ динамики и структуры доходов ПАО «Сбербанк» [11].

Таблица 2.12 – Анализ динамики и структуры доходов ПАО «Сбербанк» за 2019-2020 гг., млн руб.

Показатель	2019		2020		Отклонение		Темп роста, %
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	п. п.	
Процентные доходы	2 032 170,7	78,4	2 093 457,7	74,8	61 287	-3,5	103,0
Чистые доходы от операций с финансовыми активами	12 395,2	0,5	68 790,1	2,5	56 394,9	2,0	555,0
Чистый доход от операций с ЦБ для продажи	24 365,2	0,9	4 940,6	0,2	-19 424,6	-0,8	20,3
Чистый доход от операций с ЦБ до погашения	-13,6	0,0	218,5	0,0	232,1	0,0	-1 606,6
Чистые доходы от операций с иностранной валютой	38 955,2	1,5	20 854,5	0,7	-18 100,7	-0,8	53,5
Чистый доход от операций с драг. металлами	620	0,0	-2 104,4	-0,1	-2 724,4	-0,1	-339,4
Доходы от участия в капитале юр. лиц	13 796,6	0,5	31 515,1	1,1	17 718,5	0,6	228,4
Комиссионные доходы	422 337	16,3	514 912,3	18,4	92 575,3	2,1	121,9
Прочие операционные доходы	48 260,3	1,9	65 103,4	2,3	16 843,1	0,5	134,9
Всего доходы	2 592 886,6	100	2 797 687,8	100	204 801,2	-	107,9

Согласно данным таблицы 2.12 совокупные доходы выросли на 7,9 % или на 204 801,2 млн руб. Данный рост произошел за счет увеличения следующих видов доходов:

- процентные доходы выросли на 3 % или на 61 287 млн. руб.;
- чистые доходы от операций с финансовыми активами увеличились в 5,5 раза или на 56 394,9 млн руб.;
- доходы от участия в капитале юр. лиц выросли в 2,2 раза и составили 31 515,1 млн руб.;
- комиссионные доходы выросли на 21,9 5 или на 92 575,3 млн руб. и составили 514 912,3 млн руб.;
- прочие операционные доходы увеличились на 34,9 % или на 16 843,1 млн руб.

Отрицательной динамикой характеризовались чистые доходы от операций с

ценными бумагами для продажи, которые снизились на 79,7 % или на 19 424,6 млн руб. Чистые доходы от операций с иностранной валютой сократились на 18 100,7 млн руб. или на 46,5 %. Чистый доход от операций с драгоценными металлами снизился в 3,3 раза или на 2 724,4 млн руб.

В структуре доходов преобладающую долю занимают процентные доходы (в 2019 году – 78,4 %, в 2020 – 74,8 %). Комиссионные доходы также занимают значительный удельный вес в структуре доходов: в 2019 году – 16,3 %, в 2020 году – 18,4 %.

В таблице 2.13 рассмотрим динамику и структуру расходов ПАО «Сбербанк» [11].

Таблица 2.13 – Анализ динамики и структуры расходов ПАО «Сбербанк» за 2019-2020 гг., млн руб.

Показатель	2019		2020		Отклонение		Темп роста, %
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	п. п.	
Процентные расходы	730 382,3	57,3	727 321	54,4	-3 061,3	-2,9	99,6
Комиссионные расходы	58 654,8	4,6	81 830,1	6,1	23 175,3	1,5	139,5
Операционные расходы	714 803,7	56,1	760 240,2	56,9	45 436,5	0,7	106,4
Изменения резервов	-230 025,6	-18,1	-232 138,60	-17,4	-2 113	0,7	100,9
Всего расходы	1 273 815,2	100,0	1 337 252,7	100,0	63 437,5	0,0	105,0

Согласно данным таблицы 2.10 расходы ПАО «Сбербанк» выросли на 5 % или на 63 437,5 млн руб. Наибольшее влияние на это изменение оказал рост комиссионных расходов на 39,5 % или на 23 175,3 млн руб. Также в отчетном периоде ростом характеризовались операционные расходы, которые увеличились на 6,4 % или на 45 436,5 млн руб. Процентные расходы сократились на 3 061,3 млн руб. Также в отчетном году произошли отрицательные изменения резервов, которые сократились на 2 113 тыс. руб.

Прибыль и рентабельности деятельности [11] ПАО «Сбербанк» расположены в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Анализ прибыли и рентабельности деятельности ПАО «Сбербанк» за 2019-2020 гг., млн руб.

Показатели	2019	2020	Темп роста, % Отклонение (+;-)
1. Доходы – всего, млн руб.	2 592 886,60	2 797 687,80	107,9
2. Расходы банка, млн руб.	1 273 815,20	1 337 252,70	105,0
3. Прибыль, млн руб.	653 565,4	782 182	119,7

Окончание таблицы 2.14

Показатели	2019	2020	Темп роста, % Отклонение (+;-)
4. Величина активов, млн. руб.	23 158 919,90	26 899 929,90	116,2
4.1. Из них активов, приносящих доход, млн. руб.	18 111 553,2	20 838 557	115,1
5. Рентабельность банковской деятельности (стр. 3 : стр. 2 × 100), %	51,3	58,5	7,2
6. Уровень прибыльности доходов (стр. 3 : стр. 1 × 100), %	25,2	28,0	2,8
7. Рентабельность активов (стр. 3 : стр. 4 × 100), %	2,8	2,9	0,1
8. Рентабельность активов, приносящих доход (стр. 3 : стр. 4.1 × 100), %	3,6	3,8	0,2

Согласно данным таблицы 2.14 прибыль банка в 2020 году составила 782 182 млн руб., что на 19,7 % больше уровня 2019 года. Рентабельность банковской деятельности в 2020 году составила 58,5 %, что на 7,2 п. п. больше 2019 года. Уровень прибыльности доходов вырос на 2,8 п. п. и составил 28 %. Рентабельность активов выросла на 0,1 п. п. и составила 2,9 %, а рентабельность активов, приносящих доход, выросла на 0,2 п. п. и составила 3,8 %.

Можно сделать вывод, что в 2020 году наблюдались положительные изменения в росте прибыльных активов, доходов, чистой прибыли и рентабельности. В целом можно отметить, что ПАО «Сбербанк» является ключевым игроком на российском рынке банковских и финансовых услуг и вносит значительный вклад в развитие банковского сектора России.

ПАО «Сбербанк» рассматривает ипотечное жилищное кредитование в качестве важного конкурентоспособного превосходства и стратегического направления собственной деятельности. В банке функционирует развитая система управления ипотечным портфелем, являющаяся в качестве мероприятий по установлению личности и отслеживанию всех основных операций, оценке рисков, установлению лимитов принятия рисков, хеджирования.

Обеспечение финансовой устойчивости – цель политики управления ипотечным кредитным портфелем в случае наступления неблагоприятных событий.

Политика банка направлена на поддержание целостности и дееспособности

системы управления ипотечным кредитным портфелем и его рисками, которая соответствует характеру и масштабам деятельности банка, профилю принимаемых им рисков и отвечает потребностям дальнейшего развития бизнеса.

В ПАО «Сбербанк» выстроена трехуровневая система управления ипотечным кредитным портфелем (рисунок 2.2).

Первый уровень управления – органы управления банком, Комитет по рискам, возглавляемый независимым директором при Наблюдательном совете.

Второй уровень управления – коллегиальные органы, образованные Правлением: Комитет по ипотечному кредитованию, Финансовый комитет, Комитет по управлению активами и пассивами.

Третий уровень управления – Департамент управления ипотечным кредитованием и иные линейные структурные подразделения банка.



Рисунок 2.4 – Система управления кредитным портфелем в ПАО «Сбербанк»

Департамент управления ипотечным кредитованием играет ведущую роль в определении основополагающих аспектов построения системы консолидированного управления ипотечным портфелем и рисков, обеспечивает профильную поддержку,

контроль и текущую функциональную координацию управления рисками в банке [69]. Функциональное назначение участников общей системы управления инвестиционной деятельностью в ПАО «Сбербанк» описано в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Функциональное назначение участников системы управления кредитным портфелем в ПАО «Сбербанк»

Структурное подразделение	Полномочия по управлению инвестиционными операциями
1. Комитет по ипотечному кредитованию	Установление и мониторинг лимитов на операции с определенными контрагентами или группами связанных сторон (в частности, лимиты на кредитные вложения)
2. Финансовый комитет	Разработка финансовых планов и бюджетов; обоснование финансовой стратегии банка; оценка эффективности инвестиций в проекты; подготовка бизнес-планов инвестирования средств
3. Комитет по управлению активами и обязательствами	Управление структурой активов и обязательств, в частности, установление ограничений к объему и структуре инвестиционного портфеля; разработка и внедрение моделей оценки рыночных рисков и контроля за ними; установка лимитов рыночного риска; управление процентным риском, валютным риском и иными вопросами, связанными с осуществлением инвестиционных операций
4. Департамент управления ипотечным кредитованием	Подготовка внутренних документов; независимый анализ и оценка оценка и снижение рыночных рисков; оценка потенциальных убытков от реализации инвестиционных операций

В настоящее время ПАО «Сбербанк» предлагает потенциальным заемщикам следующие программы ипотечного кредитования.

Программа «Господдержка 2020».

Ипотечный кредит по данной программе предоставляется на приобретение строящейся квартиры, жилого дома или иного жилого помещения на первичном рынке недвижимости.

Минимальная сумма кредита – 300 000 руб. Максимальная сумма кредита – 12 000 000 руб. (для кредитуемых объектов на территории Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области); 6 000 000 руб. (для кредитуемых объектов в других регионах РФ).

Размер первоначального взноса составляет 15% от стоимости приобретаемой недвижимости. При этом в рамках данной программы в банке действует акция

«Скидка от застройщика на 1 год», предполагающая, что при приобретении жилья у определенных застройщиков размер скидки будет зависеть от срока кредита [47]. Обеспечением по кредиту выступает залог кредитуемого или иного жилого помещения.

Условия программы предусматривают несколько процентных ставок:

- базовая ставка – 5,75%;
- ставка, субсидированная компанией-застройщиком, являющейся партнером ПАО «Сбербанк» – по программе субсидирования до 7 лет – 6,7%;
- по программе субсидирования от 8 – 12 лет – 6,5%;
- по программе субсидирования от 13 – 30 лет – 6,4%.
- При этом процентная ставка повышается в следующих случаях:
 - при отказе от страхования жизни и здоровья заемщика – на 1%;
 - при отказе от «Сервиса электронной регистрации» – на 0,3% [47].

Программа «Приобретение готового жилья».

Ипотечный кредит по данной программе предоставляется на покупку квартиры, жилого дома или иного жилого помещения на вторичном рынке недвижимости.

Минимальная сумма кредита – 300 000 руб. Максимальная сумма кредита не должна превышать меньшую из следующих величин:

- 90% договорной стоимости кредитуемого жилого помещения (для клиентов, получающих заработную плату на счет вклада/карты в ПАО «Сбербанк»; 85% для остальных категорий клиентов);
- 90% оценочной стоимости иного объекта недвижимости, оформляемого в залог (для клиентов, получающих заработную плату на счет вклада/карты в ПАО «Сбербанк»; 85% для остальных категорий клиентов).

Размер первоначального взноса составляет:

- от 10% для клиентов, получающих заработную плату на счет вклада/карты в ПАО «Сбербанк»;
- от 15% для остальных категорий клиентов (от 30% для клиентов, не предоставивших подтверждение дохода и занятости).

Основное отличие – уровень процентных ставок, так как по программе «Приобретение готового жилья» действует «Акция для молодых семей», предусматривающее уменьшение процентной ставки, и акция «Витрина» в случае предоставления кредита на покупку квартиры, уже одобренной ПАО «Сбербанк», что отражается на портале DomClick.ru.

Варианты процентных ставок [47] приведены в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Процентные ставки по программе «Приобретение готового жилья» ПАО «Сбербанк»

Ставка	В рамках акции «Витрина»	Без акции «Витрина»
Базовые ставки	8,1%	8,4%
Ставки в рамках «Акции для молодых семей»	7,7%	8%

Следует отметить, что программы «Господдержка 2020» и «Приобретение готового жилья» предусматривают акцию «Ипотека плюс материнский капитал». Данная акция предоставляет возможность использования материнского капитала для полного либо частичного погашения ипотечного кредита, выданного ПАО «Сбербанк» или же в качестве первоначального взноса по кредиту.

Программа «Строительство жилого дома».

Ипотечный кредит по данной программе предоставляется на индивидуальное строительство жилого дома.

Минимальная сумма кредита – 300 000 руб. Максимальная сумма кредита не должна превышать меньшую из следующих величин:

- 75% договорной стоимости кредитуемого жилого помещения;
- 75% стоимости иного объекта недвижимости, оформляемого в залог.

Размер первоначального взноса составляет 25% от стоимости приобретаемой недвижимости.

Процентная ставка – 9,2%. К ней могут применяться надбавки (например, если заемщик не получает зарплату в ПАО «Сбербанк», при отказе от страхования жизни и здоровья заемщика).

Программа «Загородная недвижимость».

Ипотечный кредит по данной программе предоставляется на приобретение или строительство дачи (садового дома) и других строений потребительского назначения, а также на приобретение земельного участка.

Данная программа предусматривает те же условия в области сумм, сроков, первоначального взноса, обеспечения, что и программа «Строительство жилого дома».

Процентная ставка – 8%. К ней могут применяться те же надбавки, что и по программе «Строительство жилого дома», также программа «Витрина» и «Электронная регистрация сделки».

Программа «Военная ипотека».

Это особая программа, получение кредита по которой возможно только для военнослужащих участников накопительно-ипотечной системы, имеющих право на получение целевого жилищного займа. Кредит предоставляется на приобретение квартиры на первичном рынке недвижимости, на приобретение квартиры, жилого дома или иного жилого помещения на вторичном рынке недвижимости. Срок предоставления кредита – до 25 лет.

Максимальная сумма кредита по данной программе составляет 3 251 000 руб., процентная ставка является фиксированной и составляет 7,9% [47].

Помимо вышеописанных программ ипотечного кредитования банк с 07.08.2018 г. занимается реализацией программы «Ипотека с государственной поддержкой семей с детьми», согласно которой действует льготная процентная ставка по кредиту на 3 или 5 лет.

Основное условие программы: кредит выдается российским гражданам, у которых в период с 1 января 2020 г. до 31 декабря 2022 г. родился второй или третий ребенок (также являющийся гражданином Российской Федерации). Процентная ставка составляет 5%. К ней могут применяться те же надбавки по программе «Электронная регистрация сделки», «Скидка от застройщика».

Также ПАО «Сбербанк» реализует программу «Гараж или машино-место». Ипотечный кредит по данной программе предоставляется на приобретение или

строительство гаража (в том числе с земельным участком) или же на приобретение машино-места. Процентная ставка – 8,9%, к которой могут применяться надбавки (при отсутствии зарплатного счета в банке, при отказе от страхования и др.).

В целом ПАО «Сбербанк» предоставляет широкую линейку программ ипотечного кредитования, позволяющих получить ипотечный кредит на любые цели и различным категориям граждан. Следует отметить особый подход к молодым семьям, что выражается в сниженных процентных ставках по кредиту. Кроме того, кредитная политика банка совместно с государственной политикой выражается в поддержке семей с детьми. Сниженная процентная ставка позволяет уменьшить кредитную нагрузку на данную категорию заемщиков и повысить возможность решения жилищного вопроса.

В целом по итогам анализа программ ипотечного кредитования ПАО «Сбербанк» можно сформировать сводную таблицу 2.17.

Таблица 2.17 – Программы ипотечного кредитования ПАО «Сбербанк» и предоставляемые условия

Программа	Сумма кредита, руб.	Срок	Процентная ставка, %
Приобретение строящегося жилья	от 300 000	до 30 лет	от 5,55
Приобретение готового жилья	от 300 000	до 30 лет	от 7,7
Ипотека с поддержкой для семей с детьми	до 6 000 000	до 30 лет	от 5
Строительство жилого дома	от 300 000	до 30 лет	от 9,2
Загородная недвижимость	от 300 000	до 30 лет	от 8
Военная ипотека	до 3 251 000	до 25 лет	7,9
Гараж или машино-место	от 300 000	до 30 лет	от 8,9

Однако важно понимать, что ПАО «Сбербанк» для привлечения дополнительного числа заемщиков следует постоянно осуществлять мониторинг кредитных предложений банков-конкурентов, в целом рыночной ситуации и ситуации в стране. Результатом такого мониторинга должны становиться новые программы ипотечного кредитования и более оптимальные условия кредитования [57].

ПАО «Сбербанк» – крупнейший игрок на рынке ипотечного кредитования в России. По объему выдаваемых кредитов ПАО «Сбербанк» является лидером среди

российских банков, причем данный показатель по ПАО «Сбербанк» более чем в два раза превышает объем выданных кредитов банком, занимающим второе место в рейтинге – ПАО «ВТБ» [47].

В целом жилищные кредиты составляют наибольшую долю в розничном кредитном портфеле банка. Как видно из таблицы 2.18, жилищные кредиты занимают 57-58% от общего объема кредитов банка в розничном сегменте. При этом их доля за 2020 год сократилась на 1%, что связано со значительным ростом потребительских кредитов. Данные по розничному кредитному портфелю [11] представлены в таблице 2.18.

Таблица 2.18 – Розничный кредитный портфель ПАО «Сбербанк»

Вид кредита	Абсолютное значение, млрд руб.		Доля в общем объеме, %	
	на 31.12.2019	на 31.12.2020	на 31.12.2019	на 31.12.2020
1. Жилищные кредиты	3 132	3 851	58,0	57,0
2. Потребительские кредиты	1 575	2 113	29,2	31,3
3. Кредитные карты и овердрафты	572	658	10,6	9,8
4. Автокредиты	120	130	2,2	1,9
Всего	5 399	6 752	100	100

За 2020 год доля ПАО «Сбербанк» на российском ипотечном рынке возросла на 0,7 п.п. и достигла уровня 56,3%. В 2020 году Сбербанк выдал 829 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 1 563 млрд рублей. По сравнению с предыдущим годом объем выданных ипотечных кредитов вырос на 43,1% [11]. Рассмотрим подробнее в таблице 2.19.

Таблица 2.19– Динамика жилищного кредитования в ПАО «Сбербанк»

Показатель	Значение		Изменение	
	2019	2020	абсолютное	относительное, %
Доля Сбербанка на российском рынке жилищного кредитования, %	55,6	56,3	+0,7	+1,3
Объем выданных Сбербанком жилищных кредитов, млрд руб.	1 092	1 563	+471	+43,1
Количество выданных Сбербанком жилищных кредитов, тыс. шт.	632	829	+197	+31,2

Ключевым фактором, повлиявшим на увеличение объема ипотечного

кредитования в 2020 году, стал рост ценовых активностей ПАО «Сбербанк», в которых заинтересованы клиенты, а также ситуация с пандемией «COVID-19». К примеру, в начале 2020 года банком были усовершенствованы кредитные условия для заемщиков, приобретающие жилье у застройщиков-партнеров, для молодых семей, господдержка на покупку новостроек, программы для семей с детьми. Также были рассмотрены интересы тех заемщиков кто собирается приобретать гараж или машино-место и те, кто рефинансировал кредит под залог недвижимости.

К тому же, ключевым элементом развития кредитования недвижимости в ПАО «Сбербанк» является усовершенствование внутренних процессов. Начиная с 2020 года банк позволяет своим клиентам оформить сервис безопасных расчетов прямо у застройщика. Данная возможность была использована в 250 компаниях-застройщиках. При этом страховой полис допускается оформлять сразу на несколько лет.

В 2020 году была осуществлена автоматизация многих процессов – регистрации оценочных компаний, загрузки реестров по страхованию залога от всех аккредитованных страховых компаний [11].

Также банк осуществил автоматизацию системы обзвона заемщиков. В настоящее время клиенты автоматически обзваниваются роботом «Александрой» для напоминания о необходимости продления страхового полиса на залог по ипотеке. Подобные звонки являются достаточно важными для заемщиков, так как если страховой полис не предоставляется в установленный срок, процентная ставка по ипотеке возрастает, что приводит к росту ежемесячного платежа. Автоматизация обзвона повышает эффективность такого процесса, что в свою очередь способствует уменьшению затрат банка.

ПАО «Сбербанк» продолжает заниматься развитием платформы «ДомКлик», являющейся онлайн-площадкой для решения вопросов в области приобретения жилой и нежилой недвижимости. С помощью данной платформы клиенты могут воспользоваться услугой экспертизы цены и ликвидности объекта недвижимости. Основу сервиса составляют данные о реальных сделках купли-продажи с ипотекой

ПАО «Сбербанк», рыночных предложениях на текущий момент времени и алгоритмах нейросети.

На платформе реализована возможность одобрения ипотеки без заполнения анкеты для клиентов, получающих зарплату через ПАО «Сбербанк» и проходящих авторизацию через Сбербанк Онлайн. Это существенно упрощает подачу заявки на ипотечный кредит.

Банком произведена работа по модификации функции «Витрина объектов недвижимости» (на портале «ДомКлик»). На данный момент обладатель недвижимости может размещать объявления на веб-сайте, а клиент – право выбора новостройки или жилья на вторичном рынке, а потом можно отправить его на согласование в банк. В Витрине находятся не только квартиры, но и с недавних пор – жилые дома и земельные участки.

Действующая функция «Личный кабинет сопровождения» на платформе «ДомКлик» дает возможность удаленно сопровождать клиентов после выдачи ипотеки, при этом обращения клиентов рассматриваются в режиме реального времени. Эффективность платформы «ДомКлик» подтверждается тем, что на современном этапе четверть от всего объема ипотечных кредитов ПАО «Сбербанк» выдается через данную платформу (для Москвы – это половина выданных ипотечных кредитов) [11].

С 2020 года ПАО «Сбербанк» предоставил возможность клиентам с инвалидностью оформить ипотечное страхование жизни, что обеспечит получение скидки в 1 п.п. к процентной ставке по ипотечному кредиту. Ранее подобная страховка и, соответственно, снижение процентной ставки для данной категории заемщиков были недоступны.

Если говорить о вопросах ипотечного страхования, то в структуру Группы Сбербанка входит ООО СК «Сбербанк Страхование».

Об эффективной работе банка в области обслуживания ипотечных кредитов свидетельствует незначительная доля кредитов с просроченной задолженностью [11]. Данные приведены на рисунке 2.5.

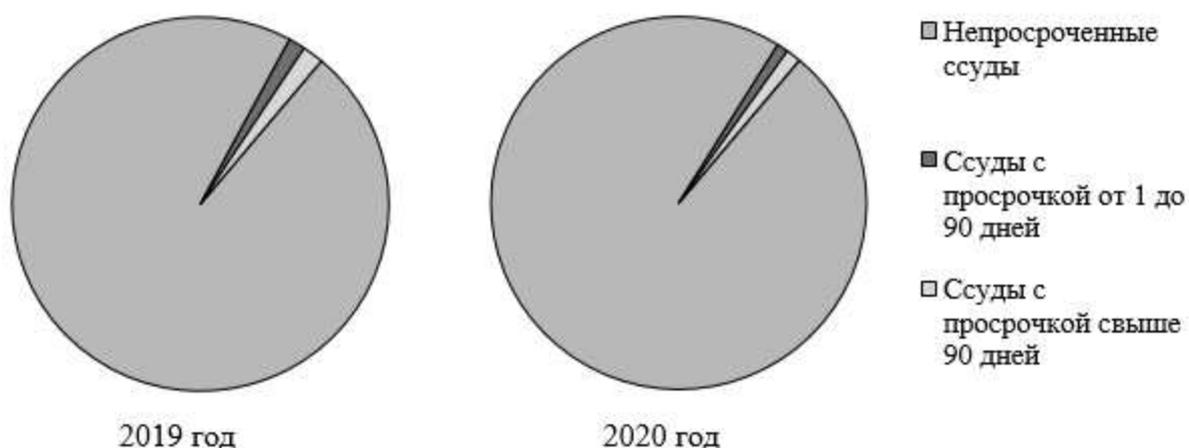


Рисунок 2.5 – Распределение долей видов задолженности по ипотечным кредитам ПАО «Сбербанк» в 2019 и 2020 году

Как можно видеть из рисунка 2.5, просроченные ссуды составляют в совокупности не более 3,5%. Более того, их доля в 2020 году сократилась: ссуды с просрочкой до 90 дней включительно – на 0,4 п.п., ссуды с просрочкой более 90 дней – на 0,5 п.п.

Немаловажным аспектом является учет рисков. Он играет большую роль при планировании и непосредственном анализе.

Распределение ипотечных кредитов ПАО «Сбербанк» по уровню кредитных рисков в 2020 году [11] представлено в таблице 2.20. На основании таблицы 2.20 можно сказать, что наибольшую долю в структуре ипотечных кредитов занимают ссуды с низким кредитным риском (более 50%).

Таблица 2.20 – Распределение ипотечных кредитов по уровню кредитных рисков

Уровень кредитного риска	Значение, млрд. руб.	Доля в общем объеме, %
Минимальный кредитный риск	1 425	37,0
Низкий кредитный риск	2 229	57,9
Средний кредитный риск	95	2,4
Высокий кредитный риск	10	0,3
Дефолтные активы	92	2,4
Итого	3 851	100

Также значительную долю (37%) имеют ссуды с минимальным кредитным риском. Ссуды с более высоким кредитным риском (от среднего уровня до дефолтных активов) составляют около 5%. Такое соотношение кредитов является благоприятным для ПАО «Сбербанк», так как свидетельствует о низкой

рискованности ипотечного кредитного портфеля.

Снижение покупательной способности населения, а также предпринимательской и деловой активности обусловлены возникшей в 2020 г. пандемией «коронавируса». В связи с этим ипотечное кредитование потеряло свою прежнюю привлекательность [44].

Для поднятия заинтересованности граждан к ипотеке банка нужно модернизировать систему ипотечного кредитования.

Если рассматривать рынок ипотечного кредитования Российской Федерации, то абсолютным лидером является ПАО «Сбербанк».

В качестве выводов можно отметить, что в рамках главы рассмотрены зарубежные модели организации ипотечного кредитования. Концепции моделей имеют сходства и различия, а также преимущества и недостатки. Поэтому во всех странах мира предпочтения отдаются различным моделям. Так, например, в США, при условии, что приобретение недвижимости с помощью ипотечного кредитования практически единственный способ, используется модель долгосрочных кредитов, преимущественно регулируемых государством. Стоит отметить, что для России американская модель считалась основной [50].

Также в рамках второй главы был рассмотрен анализ активов и основных показателей ПАО «Сбербанк». В результате выявлено снижение клиент потока, а также рост обязательств организации.

По итогам проведенных расчетов, можно дать следующие рекомендации для придания формату государственно-частного партнерства строительства жилья массового и экономически взаимовыгодного характера рекомендуется внести определенные поправки в законодательство [35]:

- земельный кодекс Российской Федерации: уточнение обязательств сторон при реализации проектов комплексного освоения земельных участков в целях жилищного строительства;

- налоговый кодекс Российской Федерации: налоговое стимулирование реализации всех форм проектов ГЧП в жилищном строительстве;

- федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;
- установление возможности приобретения органами государственной власти, органами местного самоуправления объектов социальной инфраструктуры, построенных в рамках проектов ГЧП;
- федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости»: расширение перечня целей, на которые могут привлекаться денежные средства участников долевого строительства.

3 ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ В ПАО «СБЕРБАНК»

3.1 Исследование рынка ипотечного продукта и услуг

В последнее время на рынке ипотечного кредитования отмечается тенденция на приобретение элитной недвижимости с привлечением ипотеки. Многие люди начали в большей степени вкладывать свои сбережения в данный вид имущества. Возможно, это обусловлено тем, что недвижимость дорожает с каждым днем, и купив жилье сейчас можно выгодно продать его в будущем. В целом перед покупкой жилья необходимо определиться, для чего вы ее покупаете – для личного проживания, для ее дальнейшей перепродажи или же для сдачи в аренду. Спонтанные покупки, не принесут особой пользы, а наоборот прибавят проблем. Поэтому сейчас к данному вопросу стоит подойти с особой важностью.

Если мы рассмотрим 2020 год, который находился под властью пандемии COVID-19, то сегмент элитного жилья оказался одним из наиболее устойчивых секторов недвижимости. В 2021 году ситуация не стабилизировалась, но ожидается, что рынок элитной недвижимости останется таким же интенсивным. Это можно аргументировать тем, что во всех странах мира демонстрируется стабильность данного сектора.

На вторичном рынке сегодня ипотечных транзакций также почти четверть от общего количества. По прогнозам аналитиков, уже через год доля ипотечных сделок в премиальном сегменте жилищного рынка может достичь 30-35%. Во многом этому способствуют партнерские программы банков, застройщиков и агентств недвижимости.

Исходя из того, что в банке отсутствует ипотечное кредитование на покупку элитной недвижимости, то целесообразно предложить такой вид продукта.

Аналитики агентства «Метриум» подсчитали, что средняя цена элитных квартир по итогам 2020 года составила 1 032 895 руб. за кв. м (\$15 430). В сравнении с 2019 годом показатель вырос на 12 % в рублевом и снизился на 2% в

долларовом эквиваленте (за год национальная валюта заметно ослабла) [27].

Рассмотрим данные на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 – Динамика средней цены элитных новостроек в 2020 году

Средняя площадь, средняя цена за квадратный метр и стоимость элитных квартир в зависимости от количества комнат [27] представлена в таблице 3.1.

Таблица 3.1– Стоимость квартир в элитных новостройках

Количество комнат	Средняя площадь, кв. м.	Средняя цена, м. руб.	Средняя стоимость, руб.
Однокомнатная	68,4	705 770	48 258 565
Двухкомнатная	104,3	836 365	87 228 530
Трехкомнатная	146,8	884 740	129 902 700
Многокомнатная	236,8	1 185 270	280 717 640
Итого	165,6	1 032 895	171 080 645

Таким образом, можно сделать вывод, что первичный рынок элитной недвижимости имеет тенденцию к росту: объем сделок увеличивается как в денежном, так и в натуральном выражении.

Следует отметить, что 2021 год должен быть более перспективный чем 2019, так как Российская Федерация уже понемногу адаптировалась к ситуации с коронавирусом. Поэтому в дальнейшем банковский сектор будет подвержен изменениям, хотя особо принципиальными их назвать нельзя будет.

Необходимо отметить, что для сохранения лидирующих позиций в банковской сфере России, ПАО «Сбербанк» необходимо продолжать развивать направления

кредитования, как наиболее успешное на данном этапе экономического развития. В частности, банку необходимо сосредоточить свои усилия на внедрении ипотечного кредитования клиентов с высоким уровнем дохода, поскольку данный рынок имеет высокий потенциал роста.

Для того чтобы принять решение о предоставлении ипотечного кредита, банку необходимы следующие документы:

- копия паспорта (все страницы);
- справки, подтверждающие доход: по форме банка;
- для владельцев бизнеса – налоговые декларации, в зависимости от системы налогообложения, установленные законодательством, и управленческая отчетность;
- копия трудовой книжки, заверенная работодателем (все заполненные страницы). Для военнослужащих – справка по установленной форме;
- заявление-анкета.

Заявку на ипотеку можно подать онлайн на сайте DomClick.ru или в приложении. Там же можно рассчитать: срок кредита, процентную ставку и сумму первоначального взноса.

Требования к заемщику: российское гражданство; возраст от 21 года. При этом последние выплаты по ипотечному договору должны наступить не позднее 65 лет; наличие общего трудового стажа не менее 1 года, а также стаж не менее полугода на последней должности.

Некоторые программы кредитования имеют дополнительные требования банка, которые могут отличаться от обычных – например, оформить ипотеку с господдержкой для семей с детьми могут только семьи с детьми.

По итогам раздела можно сделать вывод, что сегмент элитного жилья и строительства элитных новостроек имеют положительную тенденцию развития. Мировой кризис в виде пандемии коронавирусной инфекции не повлиял на данный сегмент рынка. Также, в рамках раздела были сделаны прогнозы, исходя из которых ожидается положительная динамика.

3.2 Мероприятия по развитию ипотечного кредитования

На данный момент ПАО «Сбербанк» имеет 16 ипотечных программ. Все они отличаются: величиной первоначального капитала, сроком кредитования, процентной ставкой. Ниже будут рассмотрены предложенные программы: «Элитная новостройка», «Поддержка молодых специалистов».

В таблице 3.2 представим основные условия новой ипотечной программы на покупку квартиры на рынке элитной недвижимости «Элитная новостройка», исходя из того, что средние ставки предложения по ипотеке на новостройки 6,2% [53].

Таблица 3.2 – Основные условия новой ипотечной программы на покупку квартиры на рынке элитной недвижимости «Элитная новостройка»

Условие	Описание
Процентная ставка по ипотеке на новостройки	5,55-6,85 %
Возможный срок ипотечного кредитования	До 30 лет
Обеспечение возврата кредита	Под залог приобретаемой недвижимости
Сумма кредитования	От 30 млн руб.
Первоначальный взнос	20 %
Страхование приобретаемой недвижимости	Ежегодное страхование риска утраты и повреждения
Возврат кредита	Аннуитетные платежи

В настоящее время в связи со сложной экономической и эпидемиологической ситуацией в стране острую потребность в решении жилищного вопроса имеют не только молодые семьи, семьи с детьми, в том числе и многодетные, но и еще одна социальная категория – молодые специалисты, работающие в регионах России. Кроме этого в регионах существует проблема сохранения молодых специалистов на рабочих местах в региональных организациях и на предприятиях.

В связи с этим внедрение новой программы ипотечного кредитования, направленной на облегчение получения ипотечного кредита молодыми специалистами в регионах России является достаточно актуальным. Цель подобного мероприятия для ПАО «Сбербанк» состоит в увеличении прибыли банка и привлечении как можно большего количества клиентов за счет молодых

специалистов, работающих в организациях российских регионов.

Для удобства дальнейшего описания предлагается следующее название будущей ипотечной программы – «Поддержка молодых специалистов».

Принцип работы программы будет следующим. В региональных отделениях ПАО «Сбербанк» формируются группы кредитных специалистов, которые в дальнейшем определяют наиболее перспективные и прибыльные предприятия в своем городе (регионе). С руководителями данных предприятий заключается выгодное соглашение, на основании которого руководители представляют в банк список перспективных, важных для предприятий специалистов, которые нуждаются в ипотечном кредитовании на выгодных условиях. Критерии выбора предприятий могут быть следующими:

- наличие прибыли за последние несколько лет;
- крупный или средний масштаб деятельности;
- платежеспособность;
- удовлетворительное финансовое состояние.

Условия кредитования по программе «Поддержка молодых специалистов»:

- Процентная ставка – 7,65% годовых;
- срок кредитования – до 30 лет;
- первоначальный взнос – 10%;
- залог кредитуемого жилого помещения;

Требования к заемщикам:

- минимальный срок работы на предприятии – 6 месяцев;
- наличие статуса молодого специалиста у работника [63];
- без подтверждения доходов и справок.

Основные документы заемщика для рассмотрения кредитной заявки:

- документ удостоверяющий личность (паспорт гражданина РФ с отметкой о регистрации);
- второй документ удостоверяющий личность (водительское удостоверение, военный билет, загранпаспорт и тп.).

Кредит предоставляется в отделениях банка по месту регистрации заемщика, по месту нахождения объекта недвижимости или по месту нахождения предприятия, участвующего в программе.

Руководитель организации (предприятия), выбранной специалистами банка для ипотечной программы «Поддержка молодых специалистов», предоставляет банку гарантийное письмо. На основании гарантийного письма банк выдает заемщику ипотечный кредит.

Внедрение подобной программы ипотечного кредитования выгодно для всех участников – банка, предприятия и заемщика (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Преимущества внедрения новой ипотечной программы

Для банка	Для предприятия	Для заемщика
<ul style="list-style-type: none"> – сокращение затрат на одобрение заявки на кредит; – сокращение времени рассмотрения заявки кредита; – увеличение числа заемщиков за счет молодых специалистов. 	<ul style="list-style-type: none"> – появление возможности поощрения ценного и перспективного молодого сотрудника; – возможность сохранить молодого специалиста в организации (у сотрудника при понимании некоторой защищенности и высокой оценке его труда в данной организации снизится потребность перехода к конкурентам). 	<ul style="list-style-type: none"> – пониженная процентная ставка по ипотечному кредиту; – отсутствие необходимости привлекать поручителей; – минимальный первоначальный взнос; – сокращение времени выдачи кредитных средств (вместо заемщика основной пакет документов в банк подает организация).

Таким образом, реализация данного мероприятия будет выгодным для всех заинтересованных сторон. Но при этом важно отметить, что, несмотря на оптимальные условия ипотечного кредитования и наличие широкого выбора соответствующих программ, заемщику необходимо оплатить определенную долю средств в качестве первоначального взноса.

Учитывая уровень доходов населения в регионах, не всегда у российских граждан имеется возможность оплатить данную сумму, что препятствует развитию ипотечного жилищного кредитования в России. Низкий уровень доходов связан с нестабильным экономическим состоянием в стране, которая усугубилась не только ввиду пандемии, но и санкций со стороны стран запада.

3.3 Экономическая эффективность предложенных мероприятий

Исходя из статистических данных на рынке недвижимости Челябинска количество сделок с элитной недвижимостью и жильем премиум-класса составило 524 единиц. Будем считать данное число потенциальным числом клиентов банка. Исходя из различных сумм кредитов распределим ставки следующим образом: покупка недвижимости стоимостью от 30 до 55 млн руб. – 6,85 %, покупка недвижимости стоимостью от 55 до 95 млн руб. – 6,2 %, покупка недвижимости стоимостью от 95 до 150 млн руб. – 5,9 %, покупка недвижимости стоимостью от 150 до 350 млн руб. – 5,55 %. С помощью статистических данных и опроса сотрудников банка была определена средняя сумма кредита в зависимости от стоимости квартиры (таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Распределение средней суммы кредита в зависимости от стоимости квартиры

Стоимость квартиры, млн руб.	Процентная ставка, %	Количество потенциальных клиентов, человек	Средняя сумма кредита, млн руб.
От 30 до 55	6,85	200	42,5
От 55 до 95	6,2	159	75
От 95 до 150	5,9	85	122,5
От 150 до 350	5,55	80	250

Произведем расчет эффективности предложенных мероприятий. Для начала рассчитаем, как изменится кредитный портфель банка, для этого количество потенциальных клиентов умножим на среднюю сумму кредита:

$$(200 \times 42,5) + (159 \times 75) + (85 \times 122,5) + (80 \times 250) = 40\,838 \text{ млн руб.}$$

Процентные доходы за год рассчитаем, как произведение кредитного портфеля на процентную ставку: $((200 \times 42,5) \times 6,85\%) + ((159 \times 75) \times 6,2\%) + (85 \times 122,5) \times 5,9\% + (80 \times 250) \times 5,55\% = 3\,045,9 \text{ млн руб.}$

Для того чтобы располагать свободными денежными средствами, требуется рассчитать сумму привлекаемых средств с учетом отчислений в фонд обязательных резервов. В соответствии с указанием Банка России от 31 мая 2019 года № 5158-У «Об обязательных резервных требованиях» [65] по обязательствам кредитной

организации перед физическими лицами, возникающим в соответствии с договорами банковского вклада в валюте Российской Федерации банк должен формировать резервы в размере 4,75%, тогда сумма привлекаемых средств с учетом обязательных резервов составит: $\frac{40\,838}{1-0,0475} = \frac{40\,838}{0,9525} = 42\,874,5$ млн руб. Для выделения кредитов на общую сумму 40 838 млн. руб. необходимо привлечь средства на 42 874,5 млн. руб. учитывая отчисления в фонд обязательных резервов. Стоимость привлеченных средств [3] рассчитаем с помощью средней рыночной ставки по депозитам физических лиц (3,74 %): $42\,874,5 \times 3,74\% = 1\,603,5$ млн руб.

Для привлечения клиентов необходимо использовать рекламу. Источником продвижения рекламы для ПАО «Сбербанк» является Интернет и телевидение. По данным отчетности ПАО «Сбербанк» за 2020 год расходы на рекламу и маркетинг составили 28 млн руб. Будем использовать это число в дальнейших расчетах в качестве расходной статьи.

Рассчитаем прибыль до налогообложения как разницу между доходами и расходами [4]: $3\,045,9 - 1\,603,5 - 28 = 1\,414,4$ млн руб.

Чистая прибыль (прибыль после налогообложения) составит: $1\,414,4 - (1\,414,4 \times 0,2) = 1\,131,5$ млн руб.

Благодаря внедрению нового вида кредита «Элитная новостройка», банк получит дополнительную прибыль в размере 1 131,5 млн. руб.

В таблице 3.6 представим экономическую эффективность предложенного мероприятия.

Таблица 3.6 – Эффективность предлагаемого мероприятия, млн руб.

Показатель	После мероприятия
Расходы, в т. ч.	1 914,4
Процентные расходы	1 603,5
Расходы на рекламу	28
Налог на прибыль	282,9
Процентные доходы	3 045,9
Чистая прибыль	1 131,5

Таким образом, от внедрения ипотечного кредита «Элитная новостройка» банк получит определенный общий эффект, то есть, прибыль в размере 1 131,5 млн. руб.,

которая может быть направлена в дальнейшем на развитие деятельности банка.

Предложенный продукт по совершенствованию деятельности банка в сфере ипотечного кредитования положительно скажется на его дальнейшей деятельности. Конкретное влияние от внедрения нового кредитного продукта будет заключаться в следующем: рост кредитного портфеля; рост степени доверия к банку; повышение конкурентоспособности в сравнении с другими банками. рост клиентской базы; получение дополнительной прибыли.

Оценим экономическую эффективность внедрения новой программы ипотечного кредитования «Поддержки молодых специалистов». Прежде всего, необходимо рассчитать доходы банка, которые он получит от выдачи данного ипотечного кредита.

В качестве объекта кредитования возьмем однокомнатную квартиру площадью 40 кв. м. Стоимость такой квартиры с учетом средней цены 1 м² 68,4 тыс. руб. [28] составит 2 736 тыс. руб. Первоначальный взнос составит 10%, процентная ставка – 7,65% годовых. Заемщик берет кредит на 30 лет, выплаты будут происходить аннуитетным платежом. Тогда при помощи ипотечного калькулятора Сбербанка получены данные, представленные в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Результаты расчета ипотечного кредита (на одного заемщика)

Показатель	Сумма, руб.
Ежемесячный платеж	17 471
Переплата по кредиту	3 827 189
Выплаты за весь срок кредита	6 289 589

Примем величину планового периода на уровне года. Необходимо спрогнозировать доход от реализации нового банковского продукта на предстоящий год, а также выявить процентный доход по предоставленным кредитам. Предположим, что до конца 2022 года ожидается 4000 заемщиков по новой ипотечной программе в Челябинске. Рассчитанные показатели деятельности по предоставлению ипотечного кредита по программе «Поддержка молодых специалистов» представлены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Показатели деятельности по предоставлению ипотечного кредита

Показатель	2022 год
Количество выданных кредитов, штук	4000
Объем выданных кредитов, млн руб.	10 944
Процентный доход по предоставленным кредитам, млн руб.	837,2

Исходя из установленной процентной ставки по предоставляемым ипотечным кредитам в размере 7,65 % годовых процентный доход ПАО «Сбербанк» в 2022 году составит 837,2 млн руб. Однако важно понимать, что при внедрении новой программы ипотечного кредитования ПАО «Сбербанк» понесет и определенные расходы. К ним будут относиться затраты на обучение специалистов, на рекламу и на создание специальной базы данных (таблица 3.9). Для внедрения нового вида ипотечного продукта в подразделениях ПАО «Сбербанк» необходимо установить специальную базу данных, откуда кредитные инспекторы смогут заниматься мониторингом рынка, искать прибыльные предприятия на региональных рынках.

Таблица 3.9 – Расходы на внедрение новой ипотечной программы, млн руб.

Статья затрат	2022 год
Обучение сотрудников	5,7
Рекламные расходы	25
Создание специальной базы данных	26,4
Всего	57,1

Расчет эффективности предлагаемого мероприятия представлен в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Эффективность предлагаемого мероприятия, млн руб.

Показатель	2022 год
Процентные доходы	837,2
Расходы	57,1
Налог на прибыль	70,1
Прибыль (эффективность)	280,3

Следовательно, экономический эффект от реализации предлагаемого мероприятия составит 280,3 млн руб.

Для удобства анализа необходимо структурировать все полученные данные и сгруппировать их.

Сведем основные показатели в общую таблицу (таблица 3.11).

Таблица 3.11 – Изменение основных показателей ПАО «Сбербанк», млн руб.

Показатель	2020	«Элитная новостройка»	«Поддержка молодых специалистов»	Итого	Отклонение
Портфель ипотечных кредитов	1 563 000	40 838	10 944	1 614 782	51 782
Процентные доходы	2 093 457,7	3 045,9	837,2	2 097 340,8	3 883,1
Прибыль (эффективность)	782 182	1 131,5	280,3	783 623,8	1 411,8

Таким образом, при внедрении двух мероприятий произойдет рост портфеля ипотечных кредитов на 51 782 млн руб., рост процентных доходов на 3 883,1 млн руб., прибыль увеличится на 1 411,8 млн руб. Положительные изменения рассмотренных показателей свидетельствуют об экономической эффективности предложенных мероприятий.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что такие новые программы ипотечного кредитования как «Поддержка Молодых Специалистов», нацеленная на облегчение получения ипотечного кредитования для молодых специалистов в различных регионах страны, и «Элитная новостройка» довольно выгодны для всех участников процесса, то есть выгодны для банков, для предприятий и, что естественно, для самих заемщиков. Для банков это возможность довольно простая возможность привлечь молодых специалистов в свой банк, благодаря новой программе. Для компаний, которые находятся в регионах, это возможность сохранить своего молодого специалиста на рабочем месте, что, стоит отметить, очень важно и для самого региона. А для заемщика, это выгодная процентная ставка по ипотечному кредиту, а также минимальный первоначальный взнос.

Также, стоит отметить, что благодаря такой программе как «Элитная новостройка», банк, а в нашем случае, ПАО «Сбербанк», получит прибыль в размере 1 131,5 млн рублей, которая не будет лишними для банка. Благодаря данным программам, появляются такие принципы как: замкнутость финансовых потоков, государственной помощи, независимости, и, конечно же, массовой доступности. Для внедрения нового вида ипотечного продукта в подразделениях ПАО «Сбербанк» необходимо установить специальную базу данных, откуда

кредитные инспекторы смогут заниматься мониторингом рынка, искать прибыльные предприятия на региональных рынках.

Стоит отметить, что данные программы, будут способствовать росту уровня доверия к банку, росту клиентской базы, повышению уровня конкурентоспособности, что позволит привлечь новых клиентов и, тем самым, повысить выручку банка. Также, после внедрения данных программ или систем в Сбербанк, произойдет рост ипотечных кредитов на 51 782 млн рублей, процентные доходы увеличатся на 3 883,1 млн рублей, и тем самым, увеличивая прибыль на 141,8 млн рублей. Таким образом, можно сделать вывод, что данные программы ипотечного кредитования довольно эффективны, с экономической точки зрения, для банков и не только.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ипотечное жилищное кредитование – универсальный институт, который применяется правительством в области реализации социально-экономической политики страны. Ипотечное кредитование предоставляет возможность формирования конкурентоспособной экономики, минимизации инфляционных процессов и уменьшения социальной напряженности граждан благодаря увеличению доступности недвижимости для подавляющего большинства населения.

Задача создания законодательной и нормативной базы, обеспечивающей эффективное развитие системы ипотечного жилищного кредитования, всегда занимала центральное место в Российской Федерации. Важным этапом в развитии федерального законодательства в области ипотечного жилого кредитования стало принятие Гражданского кодекса Российской Федерации, который установил общие правила обеспечения кредитов залогом недвижимости. Помимо Гражданского кодекса законодательную базу в области ипотечного жилищного кредитования составляют федеральные законы, Указы Президента Российской Федерации и постановления Правительства Российской Федерации.

В 2020 г. объем ипотечного кредитования составил 3010 млрд руб., что на 988 млрд руб., или 48,9% больше уровня 2019 г., в том числе объем ипотечного кредитования на первичном рынке составил 870 млрд руб., или 28,9% (+209 млрд руб.), на вторичном – 2140 млрд руб., или 71,1% (+779 млрд руб.). Ключевой фактор роста – снижение ставок по ипотеке до исторического минимума – 9,6%.

ПАО «Сбербанк» в настоящее время является крупнейшим банком в Российской Федерации. Банк занимает первое место по величине активов (по состоянию на 01.01.2020 – 28 133 млрд. руб.), по объему чистой прибыли и объему кредитного портфеля. ПАО «Сбербанк» – крупнейший игрок на российском рынке ипотечного кредитования. По объему выдаваемых кредитов банк является лидером среди российских банков, причем данный показатель по ПАО «Сбербанк» более

чем в два раза превышает объем выданных кредитов банком, занимающим второе место в рейтинге. Жилищные кредиты занимают 57-58% от общего объема кредитов по ПАО «Сбербанк» в розничном сегменте. Об эффективной работе банка в области обслуживания ипотечных кредитов свидетельствует незначительная доля кредитов с просроченной задолженностью. В целом кредитную политику ПАО «Сбербанк» можно охарактеризовать как эффективную, что подтверждается непрерывной работой специалистов банка по усовершенствованию процессов ипотечного жилищного кредитования и достаточно широким функционалом платформы «ДомКлик».

Для разработки направлений совершенствования был проведен анализ рынка недвижимости и сделан вывод, что он в последние годы имеет тенденцию к росту. Данный вывод обусловил предложение нового вида ипотечного кредита в ПАО «Сбербанк» – «Элитная новостройка». Суть данного продукта заключается в предоставлении денежных средств на покупку элитной недвижимости. Экономический эффект от нового продукта заключается в получении банком дополнительной прибыли в размере 1 131,5 млн. руб. Также будет наблюдаться рост кредитного портфеля, рост степени доверия к банку, увеличение клиентской базы, повышение конкурентоспособности.

В настоящее время в связи со сложной экономической ситуацией в стране острую потребность в решении жилищного вопроса имеют молодые специалисты, работающие в регионах России. Кроме этого в регионах существует проблема сохранения молодых специалистов на рабочих местах в региональных организациях и на предприятиях. В связи с этим в данной работе в качестве одного из предложений по развитию ипотечного кредитования предложено внедрение новой программы ипотечного кредитования – «Поддержка молодых специалистов». Экономический эффект от внедрения новой ипотечной программы составляет 280,3 млн руб.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Аболихина, Г. А. Актуальные направления развития банковского дела: монография / Г. А. Аболихина, М. А. Абрамова, Л. С. Александрова [и др.]. – М.: Русайнс, 2016. – 274 с.
- 2 Агапкин, В. М. Жилищное строительство [Текст] / В.М. Агапкин // Бизнес Академия. – 2016.– № 2 (12). – С. 84 – 90.
- 3 Азаматова Р.М. Структурная модель элементов кредитной политики коммерческих банков / Р.М. Азаматова, А.А. Шинахов // Научные известия. – 20 – 2017. – № 6. – С.17-20.
- 4 Александров, О. А. Экономический анализ [Текст]: учебное пособие для вузов / О. А. Александров, Ю. Н. Егоров. – Москва: ИНФРА-М, 2014. – 288 с.
- 5 Баронин, С. А. Проблемы и тенденции развития малоэтажного жилищного строительства России: Монография / С. А. Баронин, Е. Л. Николаева, А. Г. Черных, А. Н. Андросов, В. С. Казейкин. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 239 с.
- 6 Брызгалина, Ю. Ю. Современные тенденции развития рынка ипотечного кредитования в России [Текст] / Ю. Ю. Брызгалина, Н. В. Видеркер // Экономика и управление: проблемы, решения – 2016. – Т.2. – №1. – С. 122- 125.
- 7 Бузырев, В. В. Современные методы управления жилищным строительством [Текст]: учебное пособие / В. В. Бузырев, Л. Г. Селютина, В. Ф. – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 240 с.
- 8 Великородная, Л. И. ПРОЖИЛЬЕ: универсальный юридический справочник [Текст] / Л. И.Великородная, А. В. Лебедев. – Москва: Моск. финансово-пром. акад., 2015. – 359 с.
- 9 Волков А. Система управления банком RBC Group [Электронный ресурс]. URL: <https://rbc-grp.solutions/sistema-upravleniya-bankom/> (дата обращения 11.04.21).
- 10 Гарипова З.Л. Институциональный анализ рынка жилищного кредитования // Вестн. Самар. гос. техн. ун-та. Сер. Экономические науки. Самара, 2004. Вып. 17.

С. 122–130.

11 Годовой отчет ПАО «Сбербанк» 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/redirected/com/gosa2020/docs/sberbank-annual_report_2020_rus.pdf (04.11.2020).

12 Горемыкин В.А. Ипотечное кредитование: учебник. М. : МГИУ, 2014.

13 Горемыкин, В. А. Экономика недвижимости [Текст]: учебник / В. А. Горемыкин. – М.: Изд-во Юрайт, 2011. – 883 с.

14 Горский М.А., Исмаилов М.А., Ржеутская В.И. Ипотечное кредитование в практике Российских и зарубежных коммерческих банков // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. – № 12-1. – С. 62-71; URL: <https://vael.ru/ru/article/view?id=1476> (дата обращения: 31.05.2021).

15 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.07.2020) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/. (04.12.2020).

16 Гринько Елена Леонидовна Правовые основы формирования и регулирования ипотечной системы Российской Федерации // АНИ: экономика и управление. 2020. №1 (26). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovye-osnovy-formirovaniya-i-regulirovaniya-ipotechnoy-sistemy-rossiyskoj-federatsii> (дата обращения: 31.04.2021).

17 Деньги. Кредит. Банки: учебник / под ред. Г.Н. Белоглазовой. М.: Высшее образование, 2011.

18 Донцова Л.В., Каменецкий М.И., Печатникова С.М. Ипотечное кредитование на рынке жилья (народнохозяйственный и региональный аспекты). М. : Дело и сервис, 2006.

19 Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 29.05.2020) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/. (04.12.2020).

20 Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения:

международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – с. 20.

21 Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ (ред. от 02.08.2020) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_33773/. (04.12.2020).

22 Инструкции Банка России от 3 декабря 2012 года № 139-И [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации – URL: http://www.cbr.ru/today/payment_system/P-sys/139-I.pdf (дата обращения 01.05.2021).

23 Инструменты финансово-кредитного обеспечения инфраструктурной ипотеки и эффективность ее применения на региональном уровне: монография / коллектив авторов ; под ред. Е.Л. Гринько. – Москва: КНОРУС, 2020. – 346 с.

24 Ипотека в зарубежном праве: Обзор законодательства Германии, Испании, Италии, Франции, Швейцарии, Великобритании, США, Венгрии, Польши, Хорватии, Чехии, Югославии // Журнал российского права. 1997. № 12. С. 129–137.

25 Ипотечное жилищное кредитование / под. ред. И.В. Павловой. М.: БДЦ-пресс, 2014.

26 Исаев Р.В. Секьюритизация ипотечных кредитов: экономика сделки // Рынок ценных бумаг. 2014. № 24. С. 36–39.

27 Итоги года на рынке премиальных и элитных новостроек [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.metrium.ru/news/detail/itogi-goda-na-rynke-premialnykh-i-elitnykh-novostroek-moskvy-2020/>. (26.11.2020).

28 Итоги исследования рынка жилой недвижимости. – М.: Avito Недвижимость, 2020. – 23 с.

29 Итоги развития рынков ипотеки и жилья в 2019-2020 г. [Электронный ресурс]; аналитический отчет АО «Агентство ипотечного жилищного кредитования» – Режим доступа: <http://дом.рф/about/analytics> (26.11.2020).

30 Колобов, С.С, Колобова, В.С. Жилищное ипотечное кредитование [Текст] / С.С. Колобов, В.С. Колобова. – М.: Дашков и К, 2012. – 378 с.

- 31 Корнев В.С. Об адаптации мирового опыта жилищного ипотечного кредитования в России // Вестник Финансовой академии.2013. № 1. С. 96–99.
- 32 Кузнецова, Е. И. Деньги, кредит, банки [Текст]: учебник / Е.И. Кузнецова. – Москва : КНОРУС, 2020. – 306 с.
- 33 Куликов, А. Г. Ипотечное жилищное кредитование и вопросы методологии определения доступности жилья [Текст] / А. Г. Куликов, В. С. Янин // Деньги и кредит. – 2015. – № 3. – С. 9–15.
- 34 Кучин, Б.Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость : монография / Б. Л. Кучин, Е. В. Якушева. – М.: Экономика, 1990. – 157 с. : ил. – 12000 экз. – ISBN 5-282-00822-X.
- 35 Лаврушин, О. И. Банковское дело [Текст]: учебник / О. И. Лаврушин, Н. И. Валенцева ; под ред. О. И. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2016. – 800 с.
- 36 Лактионов А.Н. Современные финансово-кредитные инструменты организации финансирования жилищного строительства // Дайджест-Финансы. 2015. № 6. С. 42.
- 37 Ларина, О. И. Банковское регулирование и надзор. Практикум [Текст]: учебное пособие / О. И. Ларина. – М.: Юрайт, 2020. – 251 с.
- 38 Литвинова, С.А. Развитие ипотеки в РФ: ретроспективный анализ / С.А. Литвинова // Экономика и управление. – СПб., 2009. – № 12(50).
- 39 Логинов М.П. Теория и методология ипотечного кредитования. Екатеринбург : Изд-во УрГУ, 2015.
- 40 Лозинская А.М. Современные возможности оценки кредитного риска при ипотечном жилищном кредитовании // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг. – 2016. – Т. 3. – № 1. – С.7-20.
- 41 Меркулов В.В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России. СПб. : Питер, 2013. С. 48.
- 42 Минц В.М. Модели ипотечного кредитования и перспективы их применения в России // Банковское дело. 2012. № 6. С. 30–34.
- 43 Мишура, Л. Г. Банковское дело [Текст]: учебное пособие. / Л. Г. Мишура –

СПб: Университет ИТМО, 2016 – 161 с.

44 Новакова С.Ю. Основные условия успешного посткризисного развития ипотечного кредитования в России // Ученые записки Орловского государственного университета. Сер. Гуманитарные и социальные науки. 2010. № 3–1. С. 34–36.

45 Новосельцева М. М. Вопросы кредитной политики коммерческих банков в современных условиях // Банковские услуги. – 2015. – № 2. – С. 11-17.

46 Ольхова, Р. Г. Банковское дело: управление в современном банке [Текст] / Р. Г. Ольхова. – Москва: КноРус, 2015. – 282 с.

47 Официальный сайт ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/ru/person> (12.11.2020)

48 Оценка агентства «Эксперт РА» на основании отчетности ПАО Банк «ФК Открытие» и ПАО «Бинбанк» (присоединено к ПАО Банк «ФК Открытие» с 01.01.2020).

49 Печенская, М.А. Региональные жилищные строительные сбережения как инструмент повышения доступности жилья для населения [Текст] / М.А. Печенская, Д.Г. Ильинский // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2019. – № 6. – С. 192-206.

50 Портал банковского аналитика (ПАО «Сбербанк») [Электронный ресурс]. URL: <https://analizbankov.ru/bank.php?BankId=sberbank-rossii-1481&BankMenu=nadezhnost> (дата обращения: 10.05.21).

51 Посная Е.А., Вовченко Н.Г. Методология, инструментарий, механизм оценки капитала банка // Финансовые исследования, Ростов-на-Дону, 2017. – № 1(54). – С.39-46.

52 Пояснительная информация к годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности ПАО «Сбербанк» за 2020 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/ras?_ga=2.50063086.916515035.1573456018-1127807125.1568701930 (04.12.2020).

53 Процентные ставки по кредитам и депозитам и структура кредитов и депозитов по срочности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/pdko/int_rat/ (04.12.2020).

54 Пухов, А.В. Продажи и управление бизнесом в розничном банке [Текст] / А. В. Пухов. – М.: ЦИПСИР ; КНОРУС, 2012. – 272 с.

55 Развитие рынков ипотеки и жилищного строительства 2000 – 2020 гг. [Электронный ресурс]: аналитический отчет АО «Агентство ипотечного жилищного кредитования» – Режим доступа: <http://дом.рф/about/analytics> (26.11.2020).

56 Разумова, И.А. Ипотечное кредитование [Текст]: учебное пособие / И.А. Разумова. – СПб.: Питер, 2013. – 304 с.

57 Селезнева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности организации [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2015. – 583 с. – Режим доступа : [://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114703](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114703) (12.11.2020).

58 Смулов А. М. Проблемы кредитной политики и пути их решения // Банковское дело. – 2016. – № 2. – С. 18-21. 145. Терновская Е. П., Новосельцева М. М. Формирование кредитной политики коммерческого банка // Финансовый журнал. – 2015. – № 2. – С. 119-128.

59 Современный экономический словарь / под ред. Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского, Е.Б. Стародубцовой. М. : Инфра-М, 2010. С. 594.

60 Стихияс, И. В. Банковское дело [Текст] / И. В. Стихияс – Москва: Русайнс, 2015. – 136 с.

61 Тихомирова, Е. В Банковское дело [Текст]: учебник / Е. В. Тихомирова, Н. П. Радковская – СПб.: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2020. – 236 с.

62 Тихонов, Ю. А. Управление ипотечным кредитованием [Текст]: учебное пособие / Ю. А. Тихонов. – Самара: СГЭУ, 2016. – 164 с.

63 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от

12.11.2020) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/. (04.12.2020).

64 Тугушева В.Р. Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в России // Известия Пензенского государственного педагогического университета им.В.Г. Белинского. 2006. № 6. С. 58–61.

65 Указание Банка России от 31 мая 2020 года № 5158-У «Об обязательных резервных требованиях» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_325827/ (04.12.2020).

66 Федеральный закон № 102-ФЗ от 16.07.1998 (ред. от 02.08.2020) «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19396/. (04.12.2020).

67 Хвощева Н.А. Правовая характеристика регулирования и управления банковской деятельностью в Российской Федерации // Вестник Евразийской академии административных наук 2007. № 2 С. 33-40.

68 Шаркова, А. В. Словарь финансово-экономических терминов [Текст] / А.В. Шаркова, А.А Килячков, Е.В. Маркина. – М.: Дашков и К, 2019. – 1168 с.

69 Южелевский В.К. Какая ипотека нужна России: на основе анализа моделей зарубежных стран, опыта дореволюционной России и современной практики регионов РФ. Тверь : Тверская областная типография, 2004.

70 Яковлев, А. А. Понятие, содержание, сущность и субъекты ипотечного кредитования [Текст] / А. А. Яковлев // Экономика сегодня: проблемы и пути решения. – 2015. – № 8. – С. 59-63.

71 Якунина И.А. Понятие, виды и организация процесса кредитования юридических лиц / И.А. Якунина, Г. Р. Шапиашвили, Г.В. Федотова // Управление. Бизнес. Власть. – 2015. – № 4 (9). – С.84-87.

72 Янов, В. В. Ипотечное жилищное кредитование: парадигма развития [Текст] / В.В. Янов, Е.Ю. Иноземцева. – Тольятти: Изд-во ПВГУС, 2011. – 288 с.

73 Alex Roha Mortgage credit, and the coming purchase storm HW Media [Электронный ресурс]. URL: <https://www.housingwire.com/articles/mortgage-credit-and-the-coming-purchase-storm/> (дата обращения: 10.05.21).

74 David Mully COVID-19 Guide: Coronavirus & Home Loans Mortgage Loan Directory and Information [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mortgageloan.com/covid-19-guide-coronavirus-and-home-loans#Coronavirus-and-Your-Home-Mortgage> (дата обращения: 21.04.21).

75 Minimum Capital Requirements // Handbook of Basel III Capital. – 2016. – Pp. 11-38.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ПАО «Сбербанк»

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ПАО «Сбербанк», млн руб.

Наименование статьи	2019	2020
АКТИВЫ		
Денежные средства	621 718,6	688 903,7
Средства кредитных организации в ЦБРФ	747 906,5	865 071,2
Средства в кредитных организациях	299 995,1	406 318,8
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	91 469	198 280,7
Чистая ссудная задолженность	17 466 111,1	20 142 853,3
Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	2 517 864,7	2 966 414,6
Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	645 442,1	695 703,7
Требования по текущему налогу на прибыль	372,7	17 250,2
Отложенный налоговый актив	21 311,2	21 930,6
Основные средства, НМА	483 555,9	500 047,7
Долгосрочные активы, предназначенные для продажи	11 364,6	9 406,4
Прочие активы	251 808,5	387 749,1
Всего активов	23 158 919,9	26 899 929,9
ПАССИВЫ		
Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБРФ	591 164,2	567 221,8
Средства кредитных организаций	464 300,2	989 893,5
Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	17 742 620	20 490 078,1
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	82 400,7	133 852,2
Выпущенные долговые обязательства	575 341,1	538 280,3
Обязательство по текущему налогу на прибыль	11 241,5	1 678,3
Прочие обязательства	270 018	319 358,4
Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера	62 686,7	59 271,3
Всего обязательств	19 799 772,2	23 099 633,9
Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБРФ	591 164,2	567 221,8
Средства акционеров	67 760,8	67 760,8
Эмиссионный доход	228 054,2	228 054,2
Резервный фонд	3 527,4	3 527,4
Переоценка по справедливой стоимости ЦБ, имеющихся в наличии для продажи	54 667,4	-11 999
Переоценка ОС	39 934	34 547,8

Окончание таблицы А.1

Наименование статьи	2019	2020
Переоценка обязательств по выплате долгосрочных вознаграждений	-18	-706,1
Нераспределенная прибыль прошлых лет	2 311 656,4	2 696 928,7
Неиспользованная прибыль за отчетный период	653 565,4	782 182
Всего источников собственных средств	3 359 147,7	3 800 296,1

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ПАО «Сбербанк»

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах ПАО «Сбербанк», млн руб.

Наименование статьи	2019	2020
Процентные доходы, всего, в том числе:	2 032 170,7	2 093 457,7
от размещения средств в кредитных организациях	116 102,3	107 840,8
от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями	1 759 389,2	1 800 141,9
от вложения в ценные бумаги	156 679,2	185 475
Процентные расходы, всего, в том числе:	730 382,3	727 321
по привлеченным средствам кредитных организация	53 788,2	64 414,6
по привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями	636 869	626 811,9
по выпущенным долговым обязательствам	39 725,1	36 094,5
Чистые процентные доходы	1 301 788,4	1 366 136,7
Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	-119 132,2	-189 388,4
изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	-8 926,5	-4 867,3
Чистые процентные доходы после создания резерва на возможные потери	1 182 656,2	1 176 748,4
Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	12 395,2	68 790,1
Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	24 365,2	4 940,7
Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемые до погашения	-13,6	218,5
Чистые доходы от операций с иностранной валютой	38 955,2	20 854,5
Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	-13 134,6	6 163
Чистые доходы от операций с драгоценными металлами	620,1	-2 104,4
Доходы от участия в капитале других юридических лиц	13 796,6	31 515,1
Комиссионные доходы	422 337	514 912,3
Комиссионные расходы	58 654,8	81 830,1
Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	653,2	1 498,1
Изменение резерва по прочим потерям	-111 546,6	-44 298,3
Прочие операционные доходы	48 260,3	65 103,4
Чистые доходы (расходы)	1 560 689,3	1 762 511,4
Операционные расходы	714 803,7	760 240,2
Прибыль (убыток) до налогообложения	845 885,6	1 002 271,2
Возмещение (расход) по налогам	192 320,2	220 089,1

Окончание таблицы Б.1

Наименование статьи	2019	2020
Прибыль (убыток) от продолжающейся деятельности	653 589,9	782 651,2
Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности	-24,5	-469,1
Прибыль (убыток) за отчетный период	653 565,4	782 182