Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Специальность **38.02.07** **Банковское дело**

(код) *(наименование)*

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РФ»**

Обучающийся **Федорова Юлия Александровна** _____

(Ф.И.О. полностью) *подпись*

Руководитель _____ _____

(Ф.И.О. полностью) *подпись*

МОСКВА 2023 г.

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

ЗАДАНИЕ

на дипломную работу

обучающийся _Федорова Юлия Александровна__

1. Тема: «Совершенствование жилищного ипотечного кредитования в коммерческом банке на примере ПАО «Сбербанк РФ»»

2. Срок сдачи обучающимся законченной работы «____» _____ 20___ г.

3. Исходные данные к дипломной работе: научная и учебная литература, интернет-ресурсы.

4. Содержание дипломной работы (перечень подлежащих разработке вопросов):

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1. Теоретические аспекты жилищного ипотечного кредитования в коммерческом банке.

1.1. Сущность, особенности и механизм жилищного ипотечного кредитования.

1.2. Законодательное регулирование жилищного ипотечного кредитования.

1.3. Особенности российского рынка жилищного ипотечного кредитования.

Глава 2. Анализ жилищного ипотечного кредитования в коммерческом банке на примере ПАО «Сбербанк РФ»

2.1. Характеристика банка ПАО «Сбербанк РФ»

2.2 Механизм жилищного ипотечного кредитования в банке ПАО «Сбербанк РФ»

2.3. Анализ объема и динамики жилищного ипотечного кредитования в банке ПАО Сбербанк РФ

Глава 3. Направления совершенствование жилищного ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк РФ»

3.1. Мероприятия по совершенствованию жилищного ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк РФ»

3.2. Экономическая оценка разработанных мероприятий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Дата выдачи задания __.__.2023 Задание принял (дата) __.__.2023

Подпись руководителя _____ Подпись обучающегося_____

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ.....6
1.1. Сущность, особенности и механизм жилищного ипотечного кредитования.6
1.2. Законодательное регулирование жилищного ипотечного кредитования.....16
1.3. Особенности российского рынка жилищного ипотечного кредитования.…23
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РФ».....31
2.1. Характеристика банка ПАО «Сбербанк РФ».....31
2.2 Механизм жилищного ипотечного кредитования в банке ПАО «Сбербанк РФ».....39
2.3. Анализ объема и динамики жилищного ипотечного кредитования в банке ПАО Сбербанк РФ.....53
ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО «СБЕРБАНК РФ».....57
3.1. Мероприятия по совершенствованию жилищного ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк РФ».....57
3.2. Экономическая оценка разработанных мероприятий.....70
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....76
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....77
ПРИЛОЖЕНИЯ.....94

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность данной темы связана с высокой степенью развитости общественных отношений в области ипотечного кредитования. Показательным является тот факт, что, несмотря на пандемию коронавирусной инфекции в 2020 году, темы роста ипотечного кредитования не только не снизились, но и выросли. Ипотека является наиболее привлекательным способом приобретения собственного жилья и по-прежнему остаётся одной из самых распространённых форм кредитования.

на сегодняшний день ипотечное кредитование является мощным экономическим инструментом, который позволяет проводить регулярные инвестиции в сектор жилой недвижимости, что будет способствовать как подъему в строительной отрасли, эффективному развитию других отраслей, являющихся смежными, а также разрешению вопросов социального характера. Стоит отметить, что высокий спрос на ипотеку объясняется тем, что при взятии ипотечного кредита, возникает возможность купить жилье сразу, а не ждать много лет и копить денежные средства для покупки собственного жилья.

Актуальность эффективного развития ипотечного кредитования значительно повышается в кризисные моменты, когда в банках появляются экономические проблемы. В настоящее время, по мнению различных специалистов, наряду с огромными перспективами, у ипотечного кредитования имеются и значительные проблемы, не разрешая которые, будет очень трудно увеличить эффективность ипотечного кредитования.

Итак, все сказанное выше и подтверждает актуальность и значимость данной статьи.

Целью настоящей работы является исследование всего спектра услуг ипотечного кредитования, предоставляемых ПАО «Сбербанк РФ» путем изучения и анализа предлагаемых продуктов, годовых отчетов банка, а также стратегии развития банка на 2023-2025 годы, выявление сильных и слабых позиций банка в развитии ипотечных кредитов.

Для реализации поставленной цели поставлены и исполнены следующие задачи:

- изучить сущность, значение и нормативная база ипотечного кредитования в России;
- определить методы организации процесса ипотечного кредитования в России;
- рассмотреть состояние и особенности ипотечного рынка кредитования России в современных условиях;
- дать краткую характеристика деятельности коммерческого банка
- провести анализ банковских услуг по ипотечному кредитованию, предлагаемых коммерческим банком;
- выявить существующие проблемы при осуществлении ипотечного кредитования коммерческим банком;
- разработать способы решения существующих проблем ипотечного кредитования в коммерческом банке;
- произвести расчет экономической эффективности предложенных мероприятий.

Объектом исследования выступает ПАО «Сбербанк РФ».

Предметом исследования является ипотечное кредитование.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения и приложений. В работе использованы нормативно-законодательные документы, учебники и учебные пособия авторов, имеющих отношение к изученной теме, а также материалы с официального сервера ПАО «Сбербанк РФ» в сети Интернет.

Во введении обоснована актуальность темы, определены объект и предмет, а также методы исследования, применяемые при написании работы,

приведены цель и задачи исследования.

В первой главе рассмотрены теоретические основы деятельности банка в части предоставления ипотечных кредитов.

Во второй главе рассмотрена общая характеристика ПАО «Сбербанк РФ», проведен анализ динамики и условий размещения ипотечных кредитов ПАО «Сбербанк РФ», рассмотрена организация предоставления ипотечных кредитов населению в ПАО «Сбербанк РФ».

В третьей главе рассматриваются тенденции и перспективы развития ипотечного кредитования.

В заключении даны краткие выводы по всем разделам выпускной квалификационной работы.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

1.1. Сущность, особенности и механизм жилищного ипотечного кредитования

Гарантирование реализации обязательств заемщиков по тем кредитам, которые были получены, это главная цель залога недвижимости, которая определяется таким понятием как «ипотечное кредитование». Существуют разные цели, для достижения которых заемщик получает кредит во время ипотечного кредитования, например, приобретение жилья в многоквартирном доме. Погашение кредита заемщиком — обязательство перед банком, обеспечиваемое передачей в залог недвижимого имущества.

Нежилое имущество, земля и пр. могут быть куплены и заложены.

После покупки квартиры с помощью ипотечного кредитования недвижимость становится собственностью заемщика по кредиту [2].

Процедура заключения ипотечного договора включает в себя ряд последовательных шагов, основными из которых являются получение документации, определение подходящего жилья, оценка и защита залога, одобрение банка кредитным комитетом и окончательное оформление ипотечного договора. Это сложный и длительный процесс, в ходе которого можно воспользоваться услугами квалифицированного брокера, а также привлечь агентства и прочие учреждения, осуществляющие деятельность на этом рынке [1].

Получив средства на ипотечный кредит, человек должен быть готов к длительному периоду его погашения. Это связано, прежде всего, со значительной суммой такого кредита, которая, как правило, предусматривает срок погашения в течение нескольких лет или иногда даже десятилетий. Процесс погашения кредита осуществляется в соответствии с установленными

в подписанном договоре правилами, хотя банки, как правило, довольно снисходительно реагируют на изменения, которые могут быть выдвинуты заемщиком в результате финансовых колебаний. Такие изменения могут включать продление срока кредита, изменение ежемесячных платежей, пересмотр ставок и даже изменение валюты кредита. Также могут быть рассмотрены другие вопросы, связанные с обслуживанием долга, например, преждевременное погашение, а также прочие особенности, в частности, замена залога. Главными членами ипотечного кредитования на рынке являются залогодатели и банки [1].

Типичная терминология, используемая для обозначения ипотечного кредита, — это кредит, обеспеченный при помощи залога недвижимого имущества. Основными атрибутами, отличающими ипотечный кредит, являются способ обеспечения обязательств заемщика, который заключается в залоге недвижимости, и тот факт, что в течение всего срока кредита недвижимость остается во владении и пользовании заемщика. Для документального оформления соглашения между заемщиком и банком составляется закладная, которая должна быть нотариально заверена и пройти процесс госрегистрации [2]. Существует несколько методов организации ипотечного кредитования, к которым относятся следующие:

- Метод дифференцированных платежей, который предполагает равные ежемесячные платежи как для погашения долга, так и для выплаты процентов.

- Метод аннуитетного платежа, предполагающий фиксированный ежемесячный платеж, который равномерно распределяется между выплатой процентов и погашением долга.

- Плавающая процентная ставка, которая определяется текущим финансовым состоянием рынка.

- Метод шарового платежа, при котором большая часть платежа откладывается до конца срока погашения кредита.

- Кредиты с постепенной выплатой, когда сумма ежемесячного платежа постепенно увеличивается от начального до конечного периода погашения

кредита [3].

Проанализируем рис. 1.



Рисунок 1 – Основные методы организации ипотечного кредитования

Рассмотрим подробнее различные методы ипотечного кредитования, представленные на рисунке 1. Первый метод, стандартный аннуитет, был традиционной формой ипотечного кредитования в течение нескольких лет и широко использовался во всем мире до начала 1990-х годов. Это разновидность срочного кредита с фиксированной процентной ставкой, с ежемесячным графиком погашения, основанным на постоянной сумме платежа в течение всего срока кредита, определяемого количеством периодов погашения, сроком кредита и процентной ставкой. Как правило, ежемесячная сумма аннуитета рассчитывается путем деления годовой фиксированной процентной ставки на 12 и умножения на сумму остатка по кредиту на начальную дату месяца, который является частью основной суммы кредита. Постепенно соотношение основного долга и процентов подвергается корректировке.

Второй метод - ипотека с фиксированными платежами - основан на фундаментальном принципе, согласно которому с каждым фиксированным платежом по основному долгу уменьшаются процентные платежи, что обеспечивает снижение объема платежей за весь месяц в течение всего срока

кредитования. Ежемесячные платежи по ипотеке делятся на две части: одна идет на погашение кредита, а другая - на оплату начисленных процентов за месяц. В то время как часть, идущая на погашение основного долга, остается неизменной, процентная часть уменьшается каждый месяц, что приводит к снижению общей суммы ежемесячного ипотечного платежа. Этот метод отличается от стандартного аннуитета, где ежемесячный платеж остается постоянным.

Метод "шаровой" ипотеки предполагает крупный окончательный платеж, известный как "шаровой платеж", в конце срока кредита, что похоже на метод снежного кома, когда небольшой снежок, скатанный в снег, постепенно увеличивается в размерах по мере скатывания. Шаровой платеж обычно составляет значительную часть суммы кредита, что делает его привлекательным вариантом для заемщиков, которые ожидают большую сумму денег в конце срока.

Существуют различные варианты структурирования единовременных кредитов, в зависимости от графика погашения и выплаты процентов. Одним из возможных вариантов является погашение единой основной суммы, а затем выплата процентов в конце срока кредита в форме, освобождающей заемщика от дальнейших обязательств. Другой вариант - выплачивать только проценты по кредиту в течение всего срока его действия, а затем погасить всю основную сумму в окончательном платеже. В качестве альтернативы заемщик может осуществлять частичные выплаты как основной суммы, так и процентов, исходя из своих финансовых возможностей и предпочтений.

Владельцы жилья в преддверии надвигающегося "шарового платежа", который потенциально может привести к невыполнению обязательств плательщика, потере имущества, обычно заранее заключают соглашение о получении новой ссуды.

1. Ипотека с инкрементными платежами предусматривает план платежей, при котором заемщик вносит одинаковые платежи на протяжении всего срока действия кредита. Этот тип ипотеки обычно используется для

обеспечения того, чтобы платежи увеличивались ежегодно или с какой-либо иной периодичностью. Целесообразность использования этого вида ипотеки особенно очевидна для тех случаев, когда ипотеку выдают молодым семьям или гражданам с меньшим доходом в начале кредитования, но с ожидаемым ростом дохода к концу срока кредитования.

Изучение характеристик этой ипотечной схемы позволяет выявить несколько примечательных особенностей. Во-первых, требуется минимальный первоначальный взнос, а затем платежи по рассрочке увеличиваются с равномерной скоростью. Кроме того, существует переходный период, в течение которого механизм кредитования трансформируется, и начинаются регулярные аннуитетные платежи. Если размер платежей по кредиту возрастает, то первоначально определяется прогрессия платежей, а последующие повышения осуществляются через одинаковые интервалы времени. Наконец, размер последнего платежа определяется на основании остатка задолженности по кредиту.

2. Представленная схема кредитования включает в себя ипотечные кредиты, предусматривающие индексацию суммы задолженности. Это означает, что заемщик может вносить равные платежи в реальных суммах, которые корректируются в зависимости от колебаний номинальной стоимости. Остаток кредита может быть изменен с использованием таких разнообразных индексов, как показатель потребительских цен, курс доллара USA, стоимость потребкорзины, показатель минимального размера оплаты труда, инфляционные темпы и прочие показатели финансового состояния.

Необходимо подчеркнуть, что эффективность ипотечных операций, снижение рисков и доступность ипотечных кредитов во многом зависят от выбора и внедрения правильной методологии ипотечного кредитования. Поэтому для правильного выбора подхода крайне важно тщательно проанализировать все соответствующие факторы.

Любой потенциальный заемщик с первого обращения в банк для консультации по вопросам оформления ипотечного кредита подвергается

нескольким этапам оценки и отбора.

В первую очередь производится общее разъяснение заемщику условий и процедур ипотечного кредитования.

Клиент изучает предложения на рынке, выбирая наиболее выгодные с его точки зрения условия кредитования. Банки осуществляют отбор клиентов методом предварительной их квалификации и общей оценки потенциальных заемщиков [13, с. 21]. Важное значение отводится первому обращению потенциального заемщика в кредитную организацию с просьбой о предоставлении кредита, а также последующая консультация и первичное собеседование. Как правило, такие обращения происходят либо в телефонном режиме, либо путем личного обращения потенциального заемщика в банковский офис. В зарубежных странах с отлично развитым и отлаженным механизмом кредитования популярна практика визитов представителей банка непосредственно к клиенту с предложением услугу по финансированию приобретения недвижимости [16, с. 165].

Некоторые категория заемщиков обращается в банк, уже имея определенный опыт оформления кредитов, однако большая часть даже не предполагает, что оформление кредита представляет из себя достаточно сложную процедуру, требующую анализа значительного объема факторов и условий. Как правило, люди располагают весьма поверхностным представлением о том, какими обязательства они будут обременены в связи с оформлением ипотечного кредита, какими правовыми и финансовыми последствиями сопровождается положение заемщика [17, с. 132].

Обязанностью представителя банка при первой беседе является информирование клиента в максимально полном объеме обо всех условиях предоставления кредита, требованиях банка к порядку его оформления и выдачи.

Потребность потенциального заемщика при таких обращениях заключается в том, чтобы получить максимально понятную и доступно изложенную информацию, касающуюся всех предстоящих действий в

отношении планируемого кредитного договора, а также минимизацию затраты его личного времени и координации его действий в подготовке и сборе связанных с этим документов и финансовых расходов. Кредитная организация, безусловно, заинтересована в клиенте, который сформировал и демонстрирует ответственное отношение к планируемой сделке и проявляет добросовестное отношение и открытость при оформлении договора [20, с. 213].

Информация, предоставляемая сотрудником банка потенциальному заемщику, должна быть сформирована в максимально полной и доступной для понимания любым человеком форме.

Кредит на покупку жилья в большинстве случаев характеризуется значительной длительностью. Объем такого кредита по своему размеру, как правило, в несколько раз выше годового дохода заемщика. С целью обеспечения возвратности кредитных средств банк выдвигает требование об оформлении покупаемого (или любого другого) жилья в качестве залога, что сопровождается государственной регистрацией ипотеки жилой недвижимости и возникновение прав банка как залогодержателя [23, с. 154].

Последний факт приводит банк к необходимости предоставления значительной юридической помощи заемщику для формирования понимания последним своих прав и обязанностей, которые возникают вместе с заключением кредитного договора и договора залога [21, с. 47].

Значительным этапом в предварительном отборе заемщиков является ознакомление потенциальных клиентов с предстоящими затратами, сопровождающими получение кредита.

Таким образом, процесс предварительного отбора заемщиков дает возможность решить следующие задачи:

- выделить круг клиентов, квалифицируемых с позиции банка в качестве потенциальных заемщиков;
- предоставить клиентам необходимую информацию, касающуюся порядка и условий выдачи кредитным учреждением ипотечного кредита;

- произвести предварительный расчет денежных расходов заемщика, касающихся как стартовых затрат по оформлению и выдаче кредита, так и ежемесячного обслуживания долга;
- определить список и временной диапазон предоставления документов, требующихся банку для вынесения решения о возможности предоставления кредита;
- определить процедуру заключения кредитного договора, договора об ипотеке, обозначить права и обязанности сторон, которые возникают в результате проведения подобных сделок [26, с. 235].

Очень важно, чтобы уже на начальном этапе заемщик полностью понимал основные требования банка, которые связаны с выдачей ипотечного кредита, куда включаются:

1. выдвигаемые требования к уровню платежеспособности заемщика;
2. выдвигаемые требования к обеспечению возвратности кредита;
3. все возможные дополнительные методы обеспечения возвратности;
4. необходимость к предоставлению достоверной, документально подтвержденной информации, характеризующей как заемщика, его финансового положения, материального обеспечения, а также других лиц, участвующих со стороны заемщика прямо или косвенно (поручители, супруги, несовершеннолетние дети и иные иждивенцы и пр.).

Заемщик в обязательном порядке уведомляется, что все произведенные на первоначальном собеседовании расчеты приблизительны, и при заключении договора после предоставления всех документов по сделке сумма расходов может измениться как в большую, так и в меньшую сторону.

Потенциальному заемщику в письменном виде выдаются все перечисленные выше разъяснения, перечисляющие предполагаемые расходы по кредиту, перечень необходимых документов и обязательств, издержки, сопутствующие кредиту, а также прочая информация, оповещающая

потенциального заемщика о регламенте выдаче и порядке обслуживания кредитного договора [18, с. 36].

В случаях, когда по итогам предварительного собеседования заемщик и представитель кредитной организации нашли возможным заключение сделки, клиент приступает к сбору документов.

При обнаружении представителем кредитной организации некоторых искажений, ответственный сотрудник кредитной организации обязан предупредить заемщика о праве кредитора принять отрицательное решение в части выдачи кредита в силу перечисленных причин [17, с. 116].

Андеррайтинг – одним из самых важных этапов в выдаче жилищного кредита. На данном этапе формируется решение о согласовании либо отказе заемщику в предоставлении кредита.

Процесс андеррайтинга проводится после завершения предварительной квалификации клиентов банка, сбора и проверки необходимых документов.

Собранные сведения о потенциальном заемщике заносятся в заявление-анкету на выдачу ипотечного жилищного кредита. По мере подготовки решения определяются возможные риски, ложащиеся на кредитора по факту предоставления кредита заемщику, а также определяется вероятность выплаты кредита относительно устанавливаемого графика платежей [15, с. 216].

На этапе андеррайтинга определяются основные параметры и условия предоставления кредита, которые впоследствии лягут в основу ипотечного договора. В ходе андеррайтинга ответственный сотрудник кредитной организации, на которого возложена обязанность его проведения, должен сформировать обоснованное заключение – отчет об андеррайтинге, в границах которого формируется краткая характеристика платежеспособности заемщика, определяется достаточность обеспечения кредита, выносится заключение о возможности или невозможности предоставления кредита конкретному данному заемщику.

Процедура андерайтинга включает в себя комплекс мероприятий, соединяющих анализ и проверку полученной от заемщика информации с целью

оценки рисков, которые принимает на себя кредитная организация в случае положительного решения о предоставлении кредита. Эксперт по андеррайтингу устанавливает возможность погашения заемщиком выданного кредита полностью и в срок, опираясь на информацию, которая содержится в заявлении заемщика на предоставление ипотечного кредита [25, с. 216].

Когда согласовывается положительное решение о выдаче кредита, уполномоченный сотрудник кредитной организации информирует заемщика о порядке и сроках заключения кредитной сделки, включая процедуру оформления кредита и договора ипотеки.

Заемщику доводятся окончательные параметры кредита – его сумма, сроки и условия погашения.

Предметом ипотеки может быть следующее имущество:

- частные земельные участки;
- предприятия, а также здания, сооружения и другая недвижимость;
- жилые здания, квартиры и части жилых зданий и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;
- коттеджи, садовые домики, гаражи и т.д.;
- самолеты и морские суда, внутренние суда.

В настоящее время в мировой практике существует два классических способа ипотечного кредитования:

- модель одноуровневого ипотечного кредитования (немецкая модель);
- двухуровневая модель ипотечного кредитования (американская модель).

В одноуровневой модели ипотечного кредитования заемщик и кредитор

связаны между собой.

Эта модель основана на циклическом обращении средств: средства, предоставленные заемщиком, используются для выдачи кредитов его предшественникам, которые уже завершили период накопления.

При реализации этой модели предусмотрены следующие основные типы контрактов:

- между заемщиком и кредитором – договор о накопительном жилищном взносе, а затем договор займа и договор ипотеки;
- между заемщиком со стороны страховой компании – договор ипотечного страхования.

Модель двухэтапного ипотечного кредитования предполагает вовлечение в процесс различных субъектов, включая заемщика, кредитора, посредника и участника финансового рынка. На начальном этапе отношений заемщик и кредитор заключают кредитный договор и договор ипотеки.

После приобретения кредита в него включаются дополнительные участники, чтобы минимизировать риск для основных сторон. Затем заемщик подписывает соглашение о покупке жилья с продавцом, а риски коммерческого характера и ипотечное страхование обеспечиваются страховой компанией. Если речь идет о вторичной ипотеке, то залогодержатель и агент залогодержателя подписывают договор об уступке прав требования и договор условного депонирования приобретенных требований.

Кредиторы сохраняют явный контроль над заемщиками, взимают комиссионные за управление кредитами и используют агентские средства для увеличения своей кредитной активности. Основным отличием ипотечного кредита от других кредитов является необходимость предоставления банком залога недвижимости в качестве обеспечения.

В России условия ипотечных кредитов для населения и предприятий, предлагаемых различными банками, относительно сопоставимы, различия заключаются в процентных ставках, минимальных и максимальных суммах,

сроках рассмотрения.

1.2. Законодательное регулирование жилищного ипотечного кредитования

Ипотечное жилищное кредитование представляет собой сложную сеть правовых отношений между различными сторонами, регулируемых гражданским законодательством. Эти отношения можно разделить на две основные группы: отношения между заемщиками (будь то физлица или юрлица) и специальными институтами, такими как кредитные учреждения, некредитные учреждения, госучреждения или муниципальные организации, и отношения между ипотечными должниками и также лицами, являющихся залогодержателями. В совокупности эти стороны образуют соответствующие субъекты ипотечной кредитной сделки.

Согласно ГК РФ и Закону об ипотеке, залогодержателем может быть как собственник заложенного имущества, так и лицо, обладающее правом хозяйственного ведения на него. Данное положение значительно расширяет сферу применения ипотечного кредитования, поскольку позволяет лицам, не имеющим в собственности недвижимого имущества, получать кредит, обеспечивая свои обязательства недвижимостью, принадлежащей другим лицам, выступающим в качестве лиц, являющихся залогодержателями [30, с. 134].

Однако закон налагает определенные условия на лиц, выступающих в качестве залогодержателей, в том числе требование о том, что они должны быть собственниками закладываемого недвижимого имущества. Кроме того, в роли такого залогодержателя может выступать только кредитор основного обязательства, обеспеченного залогом, что прямо указано в статье 334 ГК РФ. Это связано с тем, что по своей сути ипотека как способ обеспечения

обязательства требует, чтобы кредитор по основному обязательству также выступал в качестве залогодержателя.

Несмотря на преимущества ипотечного кредитования, существуют определенные законодательные ограничения, которые могут рассматриваться как противоречащие правам собственников недвижимого имущества. Например, статья 37 Закона об ипотеке требует от собственника получить согласие залогодержателя перед отчуждением заложенного имущества, что противоречит защите прав собственности, предусмотренной ст.36 Конституции РФ. В отличие от этого, в случае залога у залогодателя сохраняется право владения и пользования, а непосредственно за залогодержателем условно сохраняется право распоряжения [31, с. 54].

«В действительности, сколько бы не было дано правомочий собственнику, его право никогда не будет полным, поскольку всегда могут быть измышлены и обоснованы права и возможности, в перечень не вошедшие, а реализация собственником своей власти над вещью с тех же позиций всегда может быть квалифицирована как выходящая за рамки перечня и потому не правомерна» [35, с. 132].

В Российской Федерации поддержка ипотечного кредитования ведется через институт разработанного и согласованного ипотечного законодательства, а так же при помощи созданных государством с этой целью ипотечных агентств.

− На ипотечные сделки распространяются правила, регулирующие ипотечные договоры и страховое покрытие. В ответ на финансово-экономический кризис соответствующая организация создала стандарт реструктуризации ипотечных жилищных кредитов/займов для определенных групп граждан. Программа господдержки вступила в силу 1 января 2009 года. Заемщикам предоставляется годичный срок для обращения за помощью в банк, в котором они получили кредит, или в дочернюю организацию - АРИЖК, которая может помочь следующим заемщикам: тем, кто потерял работу или

значительную часть заработка; тем, кто является собственником единственного зарегистрированного жилья, приобретенного с использованием ипотечного кредита; тем, кто не имеет достаточных сбережений для поддержания выплат непосредственно по ипотечному кредиту; и тем, чей доход ниже величины ежемесячного платежа по ипотечному кредиту и уровня прожиточного минимума [34, с. 143].

В России существует двухуровневая система, в рамках которой банки и заемщики участвуют в первичном рынке, а банки и предприниматели участвуют во вторичном рынке для рефинансирования кредитов. К выпуску ипотечных ценных бумаг предъявляются особые требования, предусмотренные Законом об ипотечных ценных бумагах, который разрешает выступать в качестве эмитентов только ипотечным брокерам и кредитным учреждениям.

Законодательный орган в РФ выразил намерение принять в России модель одноуровневого типа посредством строительных сберегательных кооперативов, которые регулируются статьей 116 Гражданского кодекса и Законом о строительных сберегательных кооперативах. Данная модель направлена непосредственно на унификацию разнообразных видов финансовой деятельности, участвующих в процессе ипотечного кредитования и выпуска ценных бумаг [9, с. 165].

Рынок недвижимости является активным местом для инвестирования в будущее. Существуют различные критерии, по которым можно изучать рынок жилья. Например, недвижимость может быть частной и публичной, на первичном рынке и во вторник, городской и загородной. Существует огромное количество компаний, предприятий, агентств, которые каждый день изучают, анализируют и работают в этом направлении.

После изучения мер, реализуемых РФ в сфере ипотечного жилищного кредитования, становится очевидным, что политика государства в этой области в основном направлена на оказание помощи наиболее уязвимым слоям общества. Следовательно, основной целью государственного вмешательства в жилищные вопросы является помощь малообеспеченным гражданам в

улучшении их жилищных условий. Государство оказывает поддержку в основном из соответствующих уровней бюджетной системы РФ и действует на основе адресного подхода [10, с. 107].

Для оказания помощи правительства используют стандартные формы и процедуры, такие как целевые субсидии, субсидирование %-х ставок по ипотечным кредитам, предоставление субсидий на взнос (первоначальный) по ипотеке на безвозмездной основе, предоставление льгот по налогообложению доходов получателей кредитов и многое другое. Однако нынешние условия рынка имеют свои особенности, а именно: дефицит госбюджета, растущая доля устаревшего и ветхого жилья и рост рисков по кредитам [14, с. 123].

Подчеркивается необходимость перехода от позиции господдержки владения недвижимым имуществом к позиции контроля за условиями функции госкредитных рынков и улучшения условий проживания. Этот переход может быть осуществлен непосредственно путем разработки и реализации эффективных мер и методов госуправления ипотечной системой.

Развитие теории и практики ипотечного жилищного кредитования в РФ привело к ряду выводов, которые требуют глубокого понимания предмета. Ипотечный рынок является сложной системой, которая требует участия государства для осуществления регулирования и снижения различных возникающих рисков. Госполитика должна основываться непосредственно на совместимости двух целей - удовлетворение запросов граждан в жилье, привлечение и эффективное распределение инвестресурсов в возведении недвижимости. Госрегулирование системы ипотечного кредитования предполагает комплексный подход для решения проблемы нехватки источников финансового обеспечения сектора и формирования эффективной финансово-кредитной инфраструктуры ипотечного рынка.

Для этого государству необходимо внедрить систему целевых воздействий на контролируемую систему, при этом цели и механизмы их достижения определяются органом управления. Кроме того, рассмотрение жилищного и ипотечного секторов непосредственно как единой системы,

являющейся объектом госрегулирования, требует разработки научно обоснованных методов регулирования, учитывающих собственно саму специфику обоих секторов. В заключение следует отметить, что обобщение и систематизация развития механизма ипотечного жилищного кредитования на территории РФ требует комплексного подхода и глубокого понимания предмета для создания эффективной и результативной системы [13, с. 121].

Правовое регулирование ипотечного кредитования – сложный процесс, затрагивающий множество аспектов жизни человека и деятельности организации.

В разрешении правовых вопросов и проблем используются нормы гражданского, уголовного, административно-правового, хозяйственного, семейного и ряда других кодексов.

Однако основной перечень нормативных актов, обязательно использующихся в регулировании вопросов ипотечного кредитования следующий:

1. Федеральный закон № 102-ФЗ от 16 июля 1998 года «Об ипотеке (залоге) недвижимости» (в редакции от 30.12.2020 N 514-ФЗ) [1].
2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 30.12.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.01.2021) [2].
3. Федеральный закон N 218-ФЗ от 30 декабря 2004 «О кредитных историях» (в редакции от 31.07.2020 N 302-ФЗ) [3].
4. Федеральный закон N 215-ФЗ от 22 декабря 2004 «О жилищных накопительных кооперативах» (в редакции от 27.06.2019 N 151-ФЗ) [4].
5. Федеральный закон N 190-ФЗ от 18 июля 2009 «О кредитной кооперации» (в редакции от 13.07.2020 N 196-ФЗ) [5].

Понятие системы госрегулирования охватывает сложные взаимоотношения между управляющим субъектом и управляемым объектом. В рамках этих отношений устанавливаются цели, задачи, принципы, функции и методы, направленные на осуществление контроля над объектом.

Что касается ипотечного кредитования, то конечной целью

госрегулирования является повышение доступности существующих решений жилищного вопроса непосредственно для населения. Этого можно достичь путем развития и совершенствования устойчивой системы ипотечного кредитования, которая призвана увеличить вклад непосредственно в экономический рост, одновременно снижая остроту жилищной проблемы и повышая шансы устройства на работу. Для достижения этой цели необходимо максимально эффективно использовать все имеющиеся научные, кадровые и финансовые ресурсы, добиваясь максимально возможного эффекта.

Создание комплексной государственной нормативно-правовой базы ипотечного кредитования в контексте регулирования всей экономики - многогранный и довольно длительный процесс. Он включает в себя несколько важнейших факторов, в том числе создание нормативно-правовой базы, определяющей конкретные параметры функционирования системы ипотечного кредитования, а также регулирование различных форм, способов ее поддержки, процессы принятия решений по госрегулированию.

Кроме того, этот процесс предполагает:

1. Создание системы специализированных институтов, осуществляющих надзор за разработкой и реализацией госполитики, направленной непосредственно на регулирование и поддержку системы ипотечного кредитования. К таким институтам могут относиться министерства, ведомства, институты развития, кредитные организации, административные органы и др.
2. Для обеспечения поддержки и развития ипотечного кредитования правительство РФ может разрабатывать госпрограммы, а также программы социально-экономического развития, которые могут способствовать формированию необходимых ресурсов и финподдержки, необходимых для реализации необходимых мероприятий по поддержке ипотечного кредитования и создания условий и механизмов для привлечения капиталовложений (как отечественных, так и иностранных частных).

3. Наконец, совершенствование налоговой системы также имеет решающее значение для успеха национальной нормативно-правовой базы ипотечного кредитования. Это совершенствование требует значительной финподдержки и ресурсов для того, чтобы обеспечить надлежащее стимулирование ипотечного кредитования и чтобы налоговая система не препятствовала его формированию.

Для того чтобы политика государства в части регулирования ипотечного жилищного кредитования была успешной, необходимо разработать и внедрить комплексную систему нормативных и экономических, а также также организационных форм и методов регулирования, отвечающих требованиям рынка и учитывающих определенную специфику современного жилсектора и финансового рынка РФ.

Методы госрегулирования ипотечного кредитования должны быть комплексными, системными, последовательными и логичными, охватывать все наиболее актуальные вопросы, независимо от объема, а также характера применяемых мер, и обеспечивать их эффективность.

Помимо прямого участия в системе ипотечного кредитования, государство может косвенно стимулировать рынок ипотечного кредитования, создавая необходимые условия для участников ипотечной системы, при условии, что они имеют необходимую свободу выбора и стимул принимать решения, соответствующие целям политики. Однако отрицательным качеством косвенных методов является задержка между их разработкой, внедрением и получением результатов.

Косвенное финансовое регулирование ипотечного кредитования непосредственно со стороны государства может быть достигнуто через фискальную и монетарную политику, которая влияет на интересы всех участников ипотечной системы.

1.3. Особенности российского рынка жилищного ипотечного кредитования

Сегодня отечественная экономика и банковская система демонстрируют определенную устойчивость. Это стало возможным благодаря как поддержке государства, так и значительному опыту, накопленному из уже прошедших кризисов в экономике.

В ходе уже более двух десятков лет существования в нашей стране ипотечного кредитования, оно все-таки не смогло приобрести характер массовости и доверия.

При небольшом увеличении или уменьшении благосостояния всего населения страны процентная ставка держалась на уровне около 15-20 % [37].

Сегодня для разрешения всех проблем создана, возникающих в сфере развития ипотечного кредитования была составлена Стратегия развития ИЖК в РФ до 2024 г.

Данная стратегия основывается на базовых принципах концентрации общих направлений, перспектив государства в данной сфере до 2024 г., а также ориентирована, на развитие системы строительства, системы ИЖК, применения долгосрочных инвестиций.

Процесс ипотечного кредитования включает в себя деятельность как банков, так и заемщиков, строительных организаций, страховых корпораций, и конечно же деятельность самого государства.

Взаимосвязь данных участников процесса ипотечного кредитования определяет перераспределение и вливание финансовых ресурсов в существующий сектор экономики страны.

Стремительное увеличение возведения относительно недорогого жилья сумеет привести к росту производства отечественных стройматериалов, а также к росту новых технологий, активному расширению смежных отраслей. Рассмотрим основных участников ИЖК, к ним относятся:

1. Заемщики являются гражданами РФ, которые вступили в договорные отношения с банками и имеют интерес в получении наиболее доступного ипотечного кредита.

2. Кредиторы – это банковские организации, которые реализуют ИЖК в соответствии с законами РФ.

3. Инвесторы – как юридические, так и физические лица, которые приобретают ипотечные ценные бумаги.

4. Государство – формирует законодательно-нормативную базу, осуществляет разработку мер, направленных на развитие системы ИЖК [32, с. 87].

На сегодняшний день важнейшими и самыми негативными возникающими препятствиями развития ипотечного кредитования считается низкая платежеспособность граждан, а также незавершенность формирования системы ипотечного российского рынка, сферы строительства объектов жилой недвижимости, сферы ЖКХ и принятого законодательства в области жилого строительства.

В ходе анализа во второй главе, который будет проведен ниже, были использованы экономико-математический метод, экономико-статистический метод и системный подход [29, с. 84].

Используя возможности экономико-математических и экономико-статистических методов, смогли выявить и понять основные закономерности и тенденции, определяющие траекторию развития жилищного кредитования в РФ. Обладая этими знаниями, можем оценить тенденцию изменения этих кредитов, выявить различия и несоответствия непосредственно между разными регионами, спрогнозировать их дальнейшее развитие и найти пути оптимизации эффективности организации жилищного кредитования в РФ. В прилагаемой Таблице 1 представлены необходимые данные о числе кредитных организаций, участвующих в рынке жилищного кредитования.

Таблица 1

Число организаций-участников рынка ИЖК [37]

Год	Всего	Количество кредитных организаций				
		ЖК	ИЖК	Приобретают права требования по ИЖК	Организации, реализующие перекредитование	Организации, которые осуществляют рефинансирование на вторичном рынке
2017	978	731	658	142	34	168
2018	956	725	667	146	49	177
2019	923	71	658	149	26	152
2020	834	673	629	150	37	147
2021	733	587	559	141	34	110
2022	623	506	484	128	41	1105

Количество участников рынка ипотечного кредитования указывает на нестабильную динамику, продемонстрировав падение с 658 до 484.

Рассмотрим таблицу 2, где представлены кредитные компании, которые предоставляют ИЖК, по субъектам России.

Таблица 2

Число кредитных организаций, предоставляющих ИЖК, по субъектам РФ [37]

Субъект РФ	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Всего по РФ	658	667	658	629	559	484
Центральный ФО	360	363	363	354	305	254
в т.ч. г. Москва	311	310	312	309	262	218
Северо-западный ФО	49	54	57	53	49	41
в т.ч. г. Санкт-Петербург	27	31	33	33	30	26
Южный ФО	36	38	36	36	34	36
Северо-Кавказский ФО	12	13	9	9	8	4
Приволжский ФО	94	95	92	87	78	75
Уральский ФО	41	41	40	34	31	28
Курганская обл.	1	2	2	2	2	2
Свердловская обл.	16	16	16	14	13	12
Тюменская обл.	15	15	14	11	9	7
Челябинская обл.	9	8	8	7	7	7
Сибирский ФО	45	44	43	38	35	31
Дальневосточный ФО	21	19	18	17	15	15
Крымский ФО	–	–	–	1	4	2

Работа системы ипотечного кредитования на региональном уровне, судя

по представленной таблице, становится неравномерной, и в основном, концентрируется в Москве (262), при этом лидирующее положение имеет Центральный ФО (305), если рассматривать, например Уральский округ, то там насчитывается 31 кредитная организация.

Из-за превалирующего количества банков, а, следовательно, большой конкуренции в Москве и Московской области, здесь чаще всего встречаются продукты ипотечного кредитования по наиболее выгодным условиям, чего не скажешь о ситуации с ипотечным кредитованием в регионах РФ.

Так произошло, потому что, развивается в основном только столица, а также и центральные районы России.

В общем же по стране за период с 2017 по 2022 гг. кредитных учреждений, которые выдают ипотечные кредиты стало намного меньше (примерно их количество снизилось более чем на 15%).

Если же уделить этому больше времени, то при подробном рассмотрении, например Уральский Федеральный Округ, то можно сделать вывод, что за исследуемый период, к примеру, Свердловская область потеряла 19 %, Тюменская 40 %, Челябинская 23 % и только Курганская прибавила 100 %.

Более наглядно, это можно рассмотреть на таблицах, которые представлены в Приложении 1, и в Приложении 2.

По полученным данным можно сделать вывод, что его динамика в 2017-2022 гг. являлась далеко не стабильной.

Далее проанализируем наиболее подробно ипотечного кредитования, которые зависят от региона страны.

Для этого воспользуемся данными ЦБ РФ (таблица 3).

Таблица 3

Сведения о количестве ИЖК, предоставленных КО физическим лицам-резидентам по субъектам РФ в 2018-2022 гг., в рублях [37]

Субъект РФ	2018	2019	2020	2021	2022	2022/2018
Всего по РФ	520 658	690 050	823 175	1 012 064	699 419	34
Центральный ФО	105 632	149 319	187 472	237 823	162 035	53
Северо-западный	48 056	65 914	82 979	112 609	83 817	74

ФО						
Южный ФО	35 049	46 078	61 002	81 459	52 247	49
Северо-Кавказский ФО	10 213	16 061	18 491	22 935	16 968	66
Приволжский ФО	142 262	182 226	211 122	258 587	176 036	24
Уральский ФО	71 787	86 719	96 427	100 563	79 978	11
Сибирский ФО	82 983	111 970	132 214	155 165	98 301	18
Дальневосточный ФО	24 676	31 763	33 468	42 894	29 820	21
Крымский ФО	–	–	–	29	217	–

Сделаем вывод, что по количеству уже выданных ипотек в лидерах Приволжский ФО (176 036), второе место занимает Центральный ФО (162 035), на третьем месте – Сибирский ФО (98 301).

В отстающих же – Уральский Федеральный Округ (11 %). Следовательно, благодаря проведенному исследованию, очевидно, что число действующих в регионе кредитных организаций не влияет прямо на количество выдаваемых ипотечных кредитов населению, так как объем кредитования имеет зависимость от многих факторов, к ним стоит отнести как наличие региональных целевых программ, так и количество построенного либо еще строящегося объекта жилой недвижимости [24, с. 30].

Стоит отметить, что само ипотечное кредитование подвержено колебаниям спроса.

В сложных экономических условиях кредитные учреждения применяют различные меры для обеспечения своевременного погашения ипотечных кредитов. Эти меры включают тщательное изучение кредитной истории заемщика на предмет выявления отсрочек, тщательную проверку личности работодателя, оценку истории и масштабов деятельности компании, чтобы предотвратить возможность потери работы заемщиком в будущем, а также проверку наличия достаточных средств для первоначального взноса непосредственно у самого заемщика.

Для обеспечения выполнения заемщиками своих обязательств по погашению ипотечного кредита были разработаны правовые инструменты. В

главе 23 ГК РФ описаны конкретные способы обеспечения исполнения обязательств. Эти способы могут быть реализованы при определенных условиях:

- неустойка (пункт 2 главы 23 Гражданского кодекса Российской Федерации);
- залог (п. 3 главы 23 Гражданского кодекса Российской Федерации, а также Федеральный закон от 16 мая 1998 г. «Об ипотеке (залог недвижимости)»;
- гарантия (п. 5 главы 23 Гражданского кодекса Российской Федерации);
- независимая гарантия (§ 6 главы 23 Гражданского кодекса).

Своевременное погашение ипотеки является обязательством, которое влечет за собой правовые последствия, включая возможность наложения штрафов и пеней в соответствии с положениями статей 329 и 330 ГК РФ.

В настоящее время банки по своему усмотрению налагают штрафы за несвоевременное погашение ипотеки, при этом ставки составляют от ста процентов до двухсот процентов годовых. Международная федерация потребительских организаций сообщила, что среди пятнадцати крупнейших банков, предлагающих жилищные кредиты, максимальный размер штрафа за просрочку выплаты ипотечного кредита составляет 0,5% в день, в результате чего эффективная годовая процентная ставка составляет 517% с учетом обязательных комиссий и процентов. Только три из пятнадцати банков взимают меньший штраф - 0,2% в день или 107% в год.

Для разрешения этого вопроса депутатами Госдумы предложен, а также принят Правительством РФ законопроект, который направлен на ограничение различных штрафных санкций по ипотечным кредитам в такой же степени, что и по займам. В частности, максимальная %-я ставка за просрочку выплаты

ипотечного кредита не может превышать величины в 20% годовых, или 0,1% от остатка задолженности непосредственно за день просрочки.

В связи с особенностью ипотечного кредитования, подразумевающего длительные сроки погашения, значительные суммы денег и более низкие процентные ставки по сравнению с потребительским кредитом, целесообразно, чтобы максимальный размер штрафа по ипотечному кредиту был значительно ниже. Например, целесообразно установить ставку в размере 10% в год. Стоит отметить, что верхнего предела для штрафов, налагаемых на ипотечные кредиты, не существует. Однако если неустойка чрезмерно несоразмерна нарушению обязательства, суд может уменьшить сумму штрафа, согласно ст. 333 п. 1 ГК РФ.

Уменьшение величины долга по ипотеке может быть осуществлено юридически и практически путем списания долга пропорционально количеству рожденных детей. В настоящее время различные субъекты РФ регулируют этот вопрос самостоятельно, исходя из своих бюджетных возможностей. Например, при рождении двух детей проценты по ипотеке могут быть снижены на 50%, а при рождении третьего ребенка - еще на 10%. Многодетные семьи также могут претендовать на дополнительные программы помощи по ипотеке.

Вывод по первой главе: в конце 20 столетия в России окончательно была определена законодательная и нормативно-правовая база ипотечного кредитования, однако за данный период система ипотечного кредитования претерпело различные преобразования, однако так и не приобрела характер массовости.

Далее на протяжении двух десятилетий доступность ипотечного кредитования для населения РФ не изменялась в лучшую сторону, так как организации банковского сектора сталкивались с различными рисками и кризисами.

Сегодня применяются гибриды моделей ипотечного кредитования, которые были взяты из опыта западных государств. Следовательно, на сегодняшний день в РФ формируется база применения данных моделей,

которая направлена на население со средним доходом.

Сейчас ипотечное кредитования могут позволить себе, как это не странно люди с высоким доходом, или доходом выше среднего уровня. В 2023 году процентная ставка по жилищным кредитам в РФ снижается.

Однако стоит отметить, что не приходится ждать на рынке жилищного кредитования РФ высокой активности, так как уровень жизни населения падает.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РФ»

2.1. Характеристика банка ПАО «Сбербанк РФ»

ПАО «Сбербанк» – крупнейший банк в Российской Федерации и СНГ, универсальный банк, предлагающий широкий спектр банковских услуг.

Сегодня ПАО «Сбербанк», как один из участников рынка, занимает лидирующие позиции в российском банковском секторе.

Основа деятельности ПАО «Сбербанк» – привлечение средств частных клиентов и обеспечение их безопасности. Также важно развивать взаимовыгодные отношения с вкладчиками – это залог стабильности и успеха в работе.

ПАО «Сбербанк» предоставляет практически максимальный сервис розничным клиентам. Это и стандартные вклады, и разновидности кредитов, денежные переводы, банковское страхование, услуги брокеров и, конечно же, приобретение банковских карт.

В настоящее время из 4,5 млн юридических лиц, зарегистрированных в России, более одного миллиона являются клиентами ПАО «Сбербанк».

В сферу деятельности банка входят все группы корпоративных клиентов, среди которых участие малых и средних предприятий составляет около 35% бизнес-кредитного портфеля банка. Остальные 65% предоставлены кредитами крупным компаниям.

Сегодня команда ПАО «Сбербанк» в России включает более 260 000 высококвалифицированных сотрудников, работающих над улучшением банковских услуг и преобразованием ПАО «Сбербанк» в компанию, предлагающую продукты и услуги мирового класса, а также лучший сервис.

Органами управления Банка являются: Общее собрание акционеров,

Наблюдательный совет Банка, коллегиальный исполнительный орган – Совет директоров Банка, единоличный исполнительный орган – Председатель, Председатель Совета директоров Банка.

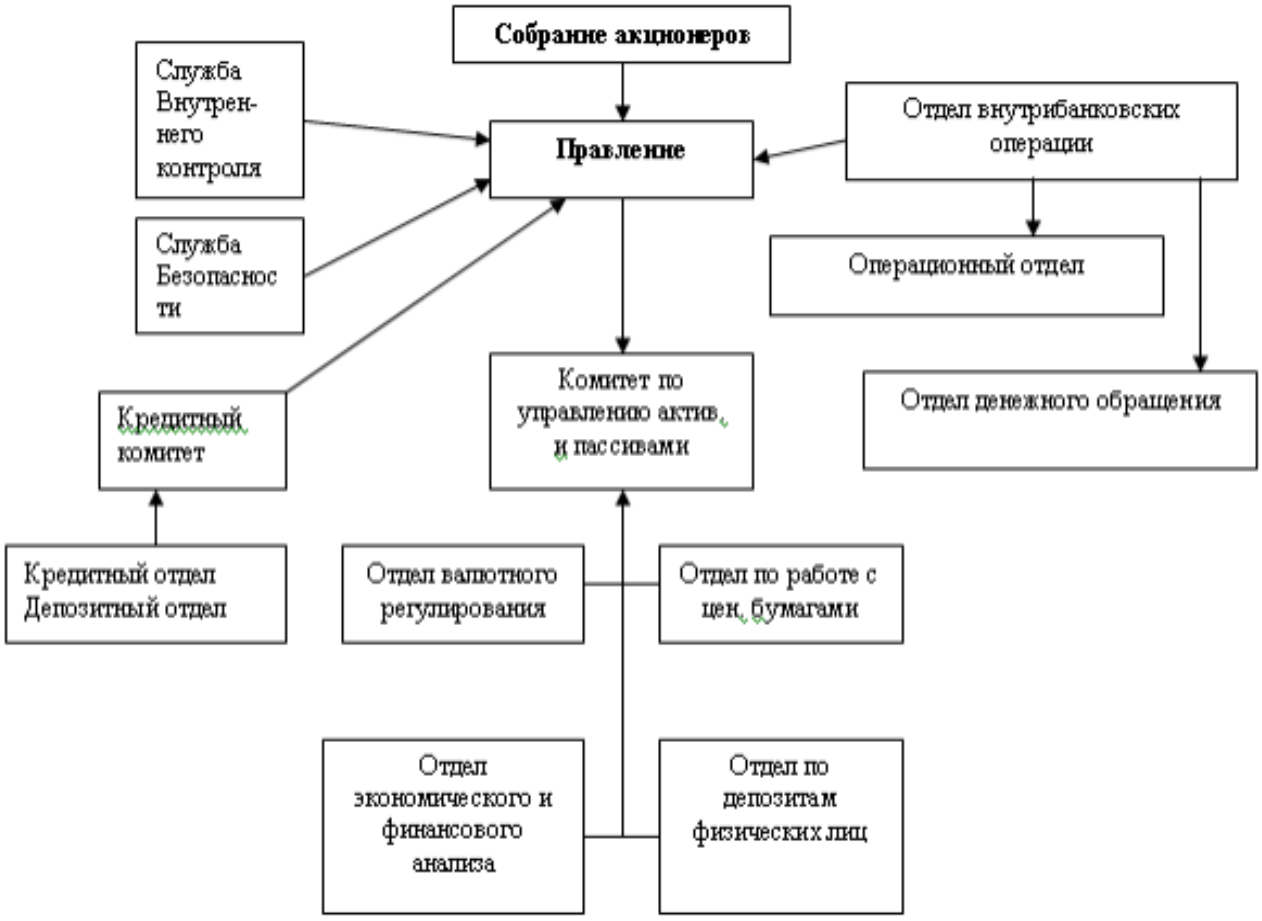

Рисунок 2 – Организационная структура управления ПАО «Сбербанк»

Миссия ПАО «Сбербанк России» сформулирована следующим образом: «Мы даем людям уверенность и надежность, мы делаем их жизнь лучше, помогая реализовывать устремления и мечты.

Мы строим одну из лучших в РФ финансовых компаний, успех которой основан на профессионализме и ощущении гармонии и счастья ее сотрудников».

Ценности: «Наши ценности – основа отношения к жизни и работе, внутренний компас, помогающий принимать решения в сложных ситуациях, принципы, верность которым мы храним всегда и везде».

В структуру ПАО «Сбербанк РФ» входит 12 территориальных банка на

территории России, включающих 17493 подразделения (по состоянию на 01.03.2022 г.). Структуру ПАО «Сбербанк РФ» можно представить следующим образом (рисунок 3).

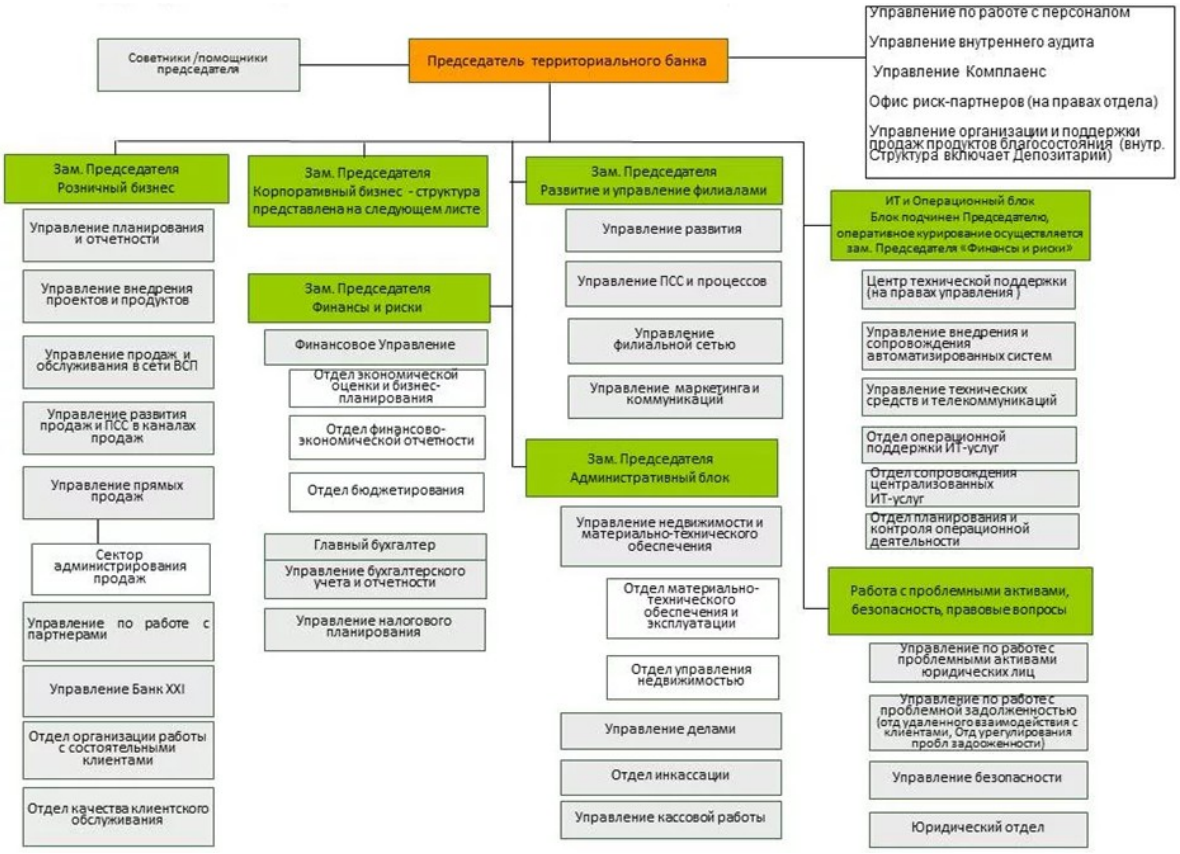

Рисунок 3 – Структура ПАО «Сбербанк РФ» [38]

Рассмотрим ориентиры, которые помогают принимать верные решения в любых ситуациях, (таблица 4).

Таблица 4

Стратегические ориентиры ПАО «Сбербанк России»

Я – лидер	Я принимаю ответственность за себя и за то, что происходит вокруг Я честен с собой, коллегами и клиентами Я совершенствую себя, наш банк и наше окружение, делая лучшее на что способен
Мы – команда	Мы с готовностью помогаем друг другу, работая на общий результат Мы помогаем расти и развиваться нашим коллегам Мы открыты, уважаем коллег и доверяем друг другу
Все – для клиента	Вся наша деятельность построена вокруг и ради интересов клиентов Мы хотим удивлять и радовать клиентов качеством услуг и

	отношением Мы превосходим ожидания клиентов

Стратегия развития российского ПАО «Сбербанк» до 2025 года, разрабатываемая в 2019 году, ставит перед собой амбициозные цели: трехкратный рост прибыли, рентабельность капитала не менее 20%, укрепление конкурентных позиций и выход на международные рынки. Ряд качественных параметров также был обозначен как приоритетные для развития банка. По результатам работ в 2019-2025 годах большинство задач решено (рисунок 4).



Рисунок 4 – Поставленные цели на период 2019-2025 гг. ПАО «Сбербанк РФ»

В рамках стратегии до 2025 года определены пять приоритетных тем развития Сбербанка России.

По каждому из них были получены значимые результаты:

1. «Клиентоориентированный»: создайте сервисный бизнес, ориентированный на клиента. Улучшилось качество обслуживания всех категорий клиентов. Обучение и инициативность стали новыми стандартами работы для сотрудников Сбербанка России. Инфраструктура контакт-центра для телефонного обслуживания была построена практически с нуля. Сегодня

Сбербанк России имеет 58 миллионов активных банковских карт, около 82 000 банкоматов и терминалов по всей стране, 8,5 миллионов пользователей интернет-банкинга и более 12 миллионов клиентов мобильного банкинга, а доля транзакций через удаленные каналы достигла 80%. После создания учреждения по работе с клиентами, специализирующегося на сегментах, качество работы с клиентами улучшилось. Программа лояльности для клиентов Сбербанка России запущена и успешно работает.

2. Промышленная революция – стандартизация и централизация функций, индустриализация процессов и процедур. Для индивидуальных предпринимателей и других клиентов организация разработала быстрый и удобный интернет-банк, вход в который происходит с десктопа, любого современного мобильного устройства. Интернет-банк ПАО «Сбербанк России» поможет: круглосуточно совершать платежи, упростить сотрудничество с контрагентами, выставлять акты по оплате, готовить налоговую отчетность, подобрать график для уплаты взносов и др.

3. Производственная система ПАО «Сбербанк России» – это воплощение идеологии постоянного совершенствования. На основе подхода «бережливое производство» и «шесть сигм» производственная система Сбербанка России (PSS) была разработана в масштабах всей страны. Сбербанк России проводит комплексную трансформацию своей интегрированной производственной системы (ИПС), которая включает в себя оптимизацию процессов, совершенствование системы управления, а также изменение культурных и поведенческих норм. Результатом этой инициативы стало одновременное повышение эффективности продаж, удовлетворенности клиентов и вовлеченности сотрудников. Начальный этап привел к увеличению производительности не менее чем на 25%, при этом постоянное совершенствование является гарантией.

4. Одним из ключевых аспектов трансформации Сбербанка являются инвестиции в человеческий капитал, что предполагает модернизацию системы управления персоналом. Была внедрена новая, передовая система отбора,

найма, обучения, управления карьерой и эффективной мотивации персонала. Банк значительно увеличил инвестиции в обучение и развитие, внедрив инструменты наставничества и резервирования. Значительно обновился и улучшился качественный состав управленческого персонала. Несмотря на достигнутый прогресс, Сбербанк не полностью достиг всех целей, поставленных в стратегии до 2024 года. Среди них - снижение доли рынка розничных вкладов в России, повышение эффективности управления затратами, повышение надежности ИТ-систем, а также повышение зрелости различных систем и процессов управления. Эти цели, несомненно, будут в центре внимания новой стратегии, поскольку банк продолжает свои усилия по модернизации.

ПАО "Сбербанк России" обладает рядом конкурентных преимуществ, в том числе эффективной бизнес-моделью. Отсутствие филиальной сети и удаленное обслуживание клиентов позволяет банку охватить большое население во всех субъектах страны. Распространение информационных материалов через Интернет, мобильные каналы, телевизионную рекламу, а также широкая партнерская сеть способствуют расширению деятельности по розничному кредитованию непосредственно в регионах. ПАО «Сбербанк РФ» постоянно инвестирует в развитие информационных технологий, чтобы предоставить своим клиентам в регионах такой уровень обслуживания, который они ранее не могли получить из-за неразвитости местной банковской инфраструктуры.

Руководство Банка считает, что собранные важные внутренние базы данных вместе с огромным объемом информации, накопленной кредитными агентствами, значительно снижают риски работы в кредитном секторе.

Диверсификация рисков. Широкий географический охват ПАО «Сбербанк РФ» снижает концентрацию риска в отдельных географических или моногородских сегментах. Кроме того, модель привлечения новых клиентов Банка позволяет охватить группы населения, принадлежащие к разным социальным группам: с разными доходами и разными демографическими

группами, в том числе за счет прямых продаж агентов и партнеров банка, кобрендинга и продаж через Интернет.

Для успешной обработки запросов возможных клиентов, в том числе поступающих по мобильным и веб-каналам, требуются специализированные и специальные системы централизованного и массового анализа данных. Такие системы нелегко внедрить в традиционных розничных банках, что требует повышенного внимания к анализу данных. Специализированные и централизованные системы, используемые кредитно-финансовыми организациями, должны быть способны обрабатывать большие объемы данных, что является важным элементом для достижения успеха в современной финансовой индустрии. Разработка таких систем требует значительных инвестиций, что служит своеобразным препятствием для входа на рынок новых игроков.

Консолидированные процедуры одобрения кредитов и управления рисками: Банк использует подход, основанный на глубоком анализе данных при выборе потенциальных клиентов и дальнейшем управлении портфелем. Банк использует модель кредитного рейтинга, которая классифицирует потенциальных клиентов на основе вероятности мошенничества или дефолта.

Перед запуском каких-либо программ по привлечению клиентов сотрудники ПАО «Сбербанк РФ» проводят углубленный анализ и моделирование рисков, чтобы избежать нежелательных последствий – руководство банка считает это одним из ключевых факторов успеха в подходе к существующему маркетингу для увеличения клиентской базы. Сразу после получения предложения / спроса сотрудники Банка внимательно следят за всеми заявителями в трех крупнейших российских кредитных бюро.

Помимо этого, ПАО «Сбербанк РФ» проводит собственную верификацию, звоня большинству поступающих с домашнего, рабочего и / или сотового телефонов (верификация). Все данные вводятся в скоринговую модель Банка, после чего принимается решение и на основании этого решения устанавливается определенный лимит для заемщика.

Банк применяет модель, в соответствии с которой изначально повышаются небольшие кредитные лимиты (ограничивая риск для 1 нового клиента) для заемщиков с хорошей внутренней кредитной историей, подтвержденной оценками офиса (например, FICO). Четыре основных компонента процесса андеррайтинга Банка (первоначальный отбор, кредитные агентства, проверка и управление лимитами) гарантируют низкий уровень допуска к первому взносу и, в целом, просроченную задолженность.

1. Утвержденные процедуры по предотвращению случаев мошенничества и по взысканию кредитов: в банке разработана система взыскания просроченных кредитов, направленная на обеспечение более высоких ставок возврата по просроченным кредитам. Долги с просрочкой более 180 дней продаются крупнейшим коллекторским агентствам.

Сбербанк России реализует программу реструктуризации задолженности с 2009 года. Эта инициатива направлена на сохранение законных заемщиков, столкнувшихся с преходящими финансовыми трудностями и временно потерявших доход. Программа позволяет банку сохранить таких заемщиков путем внесения необходимых корректировок в структуру долга, тем самым обеспечивая жизнеспособное решение для облегчения их финансовых затруднений.

2. ПАО "Сбербанк России" удалось достичь операционной гибкости за счет использования современных информационных технологий и преимуществ отсутствия физических отделений и высококвалифицированной рабочей силы. Отсутствие филиальной сети позволило банку поддерживать низкие постоянные затраты, оставаясь при этом адаптируемым к быстро меняющимся условиям российского розничного финансового рынка. Способность банка быстро адаптироваться к внешним факторам, таким как изменения в доступности финансирования и сезонности, позволила ему легко менять тактику работы. Руководство ПАО "Сбербанк России" рассматривает эту гибкость как ключевое преимущество, поскольку она позволяет банку эффективно использовать и распределять ресурсы для удовлетворения

потребностей клиентов, сокращать расходы и при необходимости предлагать более конкурентоспособные процентные ставки по розничным вкладам, чтобы опережать своих конкурентов.

Основная идея заключается в том, что ПАО "Сбербанк России" с 2017 года создает и развертывает обширную сеть банкоматов, чтобы обеспечить своим клиентам беспрецедентный доступ к финресурсам и услугам. По состоянию на 1 января 2018 года банк успешно установил двести банкоматов в семнадцати регионах, продемонстрировав свою приверженность операционной гибкости и технологическим инновациям.

3. ПАО Сбербанк поддерживает высокий уровень корпоративного управления и культивирует сильную корпоративную культуру. Приверженность учреждения этим стандартам непоколебима, и оно уделяет большое внимание обеспечению прозрачности своих корпоративных преобразований, которые приводят к изменению финансовых результатов. Эта открытость позволяет избежать ряда потенциальных конфликтов и обеспечивает более широкий доступ к финансовым рынкам для управления ликвидностью и упрощает сотрудничество с партнерами для развития бизнеса.

4. Менеджмент и квалифицированный персонал: до прихода в банк высшее руководство ПАО "Сбербанк России" обладает обширным опытом работы как на внутреннем, так и на мировом рынках розничных и корпоративных финансовых услуг. Система мотивации руководителей действует на основе ежегодной оценки результатов работы, когда вознаграждение привязано непосредственно к достижениям на основе конкретных плановых показателей и общих результатов деятельности банка. ПАО "Сбербанк России", эффективно применяя профессиональные навыки своих сотрудников, имеет потенциал для формирования ИТ, систем управления рисками и операциями, повышения качества продуктов и услуг, особенно через контакт-центр и интернет-банкинг, а также дальнейшего укрепления доверительных отношений с обслуживаемыми клиентами и также с бизнес-партнерами.

5. Высокая узнаваемость бренда: подразделения маркетинга и связей с общественностью, а также кадровое подразделение ПАО «Сбербанк РФ» активно используют веб-сайт банка и социальные сети для увеличения количества привлеченных клиентов и кандидатов, позволяя им выбирать лучших из многих.

2.2 Механизм жилищного ипотечного кредитования в банке ПАО «Сбербанк РФ»

В ходе анализа механизма предоставления ипотечных кредитов ПАО "Сбербанк РФ" были созданы комплексные карты процессов, документирующие процессы и выделяющие три основные группы процессов обслуживания коммерческого банка. К ним относятся основные процессы банковской деятельности, такие как кредитные операции, корпоративное финансирование, индивидуальные сейфовые ячейки, управление счетами и другие. Кроме того, существуют процессы поддержки бизнеса, включая маркетинг, разработку новых продуктов, повышение качества, совершенствование управления и контроля. Наконец, существуют вспомогательные процессы, такие как управление персоналом, логистика, информационные технологии и бухгалтерские процессы.

Учитывая, что в основе деятельности банка лежит операционная работа, первичные бизнес-процессы структурных подразделений были изучены очень подробно. На рисунке 5 представлен обзор цепочки создания стоимости и взаимодействия основных структурных подразделений. В целом, проведенный анализ был тщательным и позволил получить полное представление о механизме выдачи ипотечных кредитов банка и связанных с ним процессах.

Проанализируем основные процессы в цепочке банковской системы:

- Во-первых, общение с клиентами происходит через сотрудников колл-

центра — они либо предлагают услуги существующим клиентам, либо потенциальным клиентам, которые обращаются к ним за информацией.

- Во-вторых, продажа банковских услуг происходит, когда для приобретения банковского продукта клиент инициирует звонок в банк.
- В-третьих, предложение дополнительных услуг клиенту осуществляется сотрудником сетевого пункта, который предлагает другие банковские услуги, помимо основного продукта.
- Затем происходит заключение договора на обслуживание от банка посредством подписания требуемой документации.
- Далее, получение обратной связи от клиента предполагает выяснение общего впечатления клиента о банке и сбор рекомендаций, включая контакт с возможными клиентами.
- Затем организуется сопровождение, согласовывается следующий визит, после чего следует отчетность, которая обычно происходит вечером, где сотрудники отчитываются о той работе, которую они проделали.

Кроме того, на рис. 6 и 7 показан процесс рассмотрения заявки на ипотеку и рабочий процесс отдела операций с недвижимым имуществом, соответственно. Поскольку специализацией банка является кредитование людей, модель рабочего процесса также включает процесс обработки кредитных заявок, как показано на рис.8. Модель отражает последовательность действий, выполняемых каждым сотрудником, вовлеченным непосредственно в этот процесс.

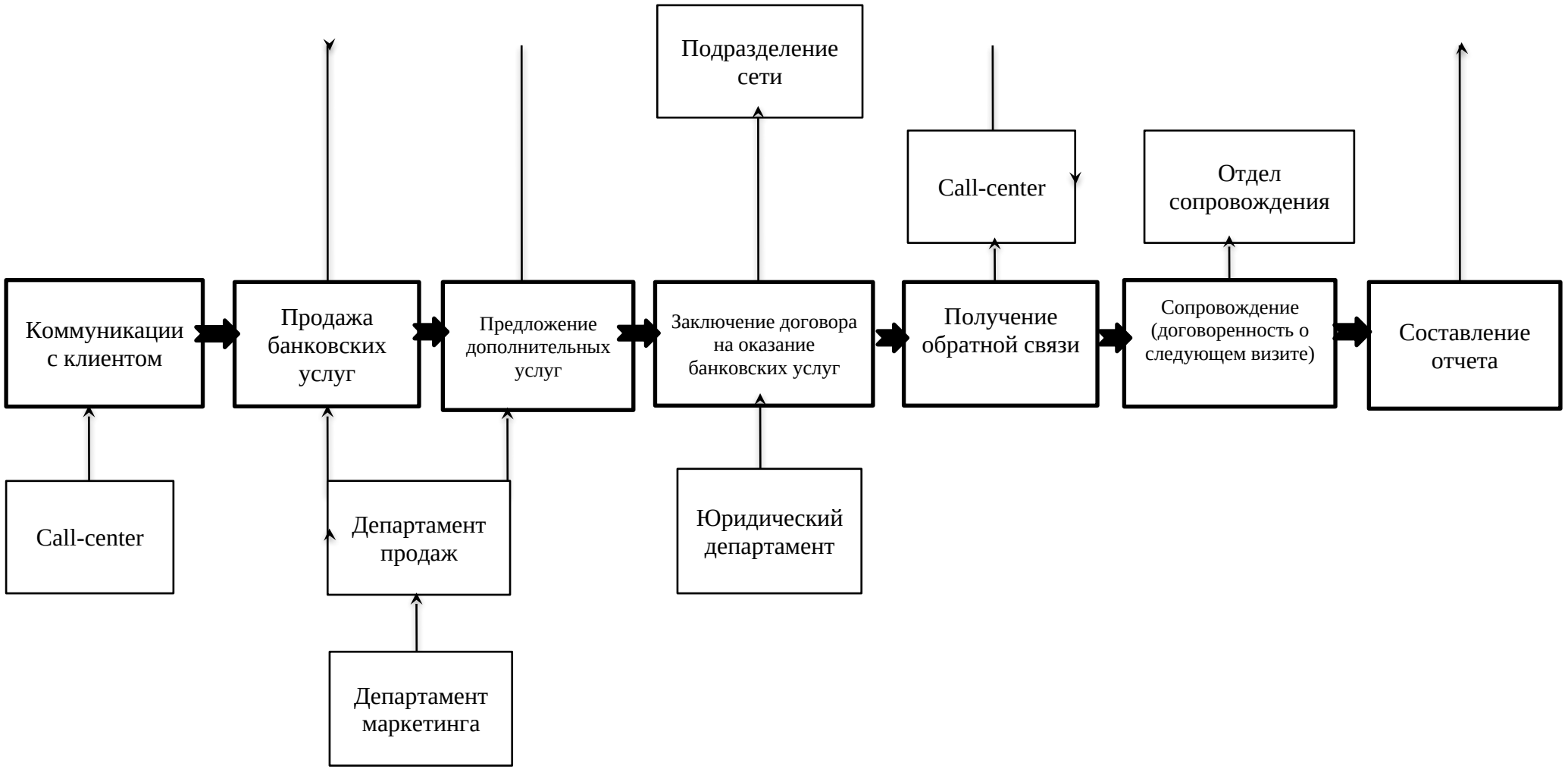

Рисунок 5 – Цепочка создания ценностей

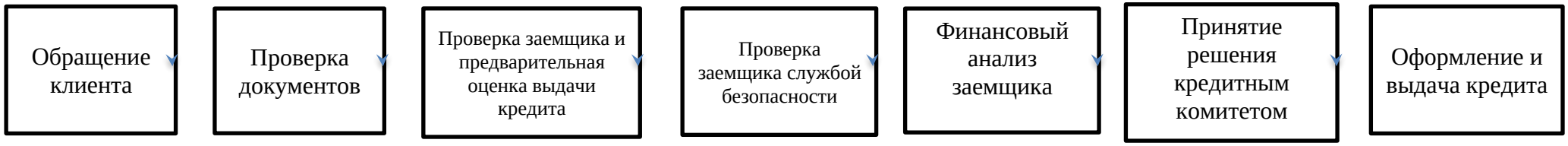

Рисунок 6 – Процесс работы с кредитной заявкой

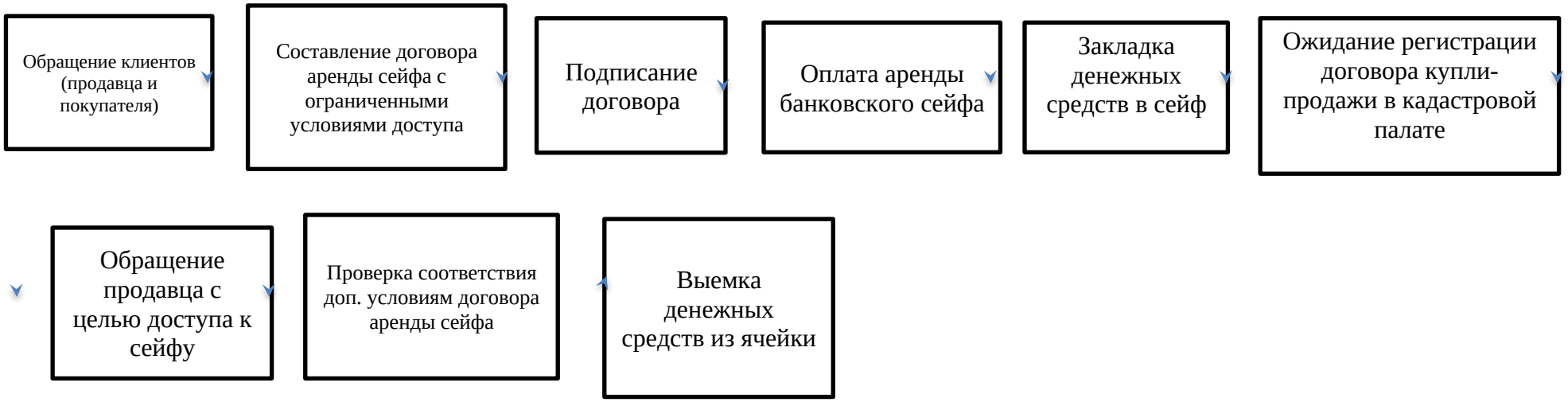

Рисунок 7 – Процесс оказания услуг проведения сделки с недвижимостью

	Менеджер по работе с клиентами	Андеррайтер	Сотрудник службы безопасности	МКК	Сотрудник отдела сопровождения	Юрист
Прием документов и проверка комплекта документов						
Получение и обработка заявки на выдачу кредита						
Проверка заемщика и принятие предварительного решения о выдаче кредита						
Проверка в службе безопасности						
Детальный финансовый анализ заемщика						
Принятие решения Кредитным комитетом						
Оформление и выдача кредита						
Сопровождение кредитного продукта						
Работа с просроченной задолженностью						

Рисунок 8 – Workflow процесса работы с кредитной заявкой

Рассмотрим тонкости этой процедуры. Когда потенциальный заемщик обращается в отделение банка с намерением получить ипотечный кредит, сотрудник берет на себя инициативу по оценке соответствия заявки критериям приемлемости и тщательно проверяет соответствующие документы на предмет их подлинности.

- Документы передаются сотруднику в обязанности которого входит проверка точности данных клиента. Чтобы убедиться в том, что заявитель не связан

с незаконными экстремистскими группировками, криминальными структурами или не занимается другой мошеннической деятельностью, на следующем этапе проводится тщательная проверка безопасности.

- Если проверка прошла успешно, сотрудники оценивают способность заемщика погасить кредит и принимают решение о размере предоставляемой суммы. После этого назначается дата сделки, поверенные согласовывают условия договора, менеджер проводит сделку и выдает средства заемщику.
- За заемщиком закрепляется куратор из отдела по работе с подразделениями, который будет контролировать и вести счет заемщика, обеспечивая своевременное погашение кредита и информируя заемщика о его обязательствах по договору.

Процесс продажи банковских услуг коммерческим можно разделить на четыре основных этапа: обработка заявки, сбор данных, заключение договора и реализация банковского продукта. Чтобы обработать заявку, банк должен сначала получить ее, затем проверить ее обоснованность, изучить все ранее предоставленные услуги и, наконец, направить её на реализацию.

Учитывая постоянно меняющиеся потребности клиентов, банк должен регулярно пересматривать свои основные процессы, чтобы точно понимать потребности и отслеживать изменения. Документирование процессов удовлетворения клиентских потребностей и распределение ответственности за их эффективное выполнение облегчает управление межфункциональными процессами. Также важно точно измерять параметры процессов, оценивать их эффективность на основе результатов измерений и своевременно вносить коррективы непосредственно для повышения показателя конкурентоспособности.

В кредитной сфере основной задачей является качественная обработка каждой заявки путем наибольшего увеличения количества одобренных заявок и преобразования их в исполненные заявки. Например, в табл.5 представлен отчет по заявкам на ипотеку в Московском регионе за 2-е полугодие 2022 г., где в столбце "Подано" отражено общее число заявок, поданных непосредственно в каждом конкретном месяце.

Таблица 5

Отчет по ипотечным заявкам Московского региона за 2 полугодие 2022 года

	Подано		Рассмотрено		Одобрено		Отказ клиента до решения		Выдано	
	тыс.руб.	шт	тыс.руб.	шт	тыс.руб.	шт	тыс.руб.	шт	тыс.руб.	шт
декабрь	2688223	454	2611896	401	2156236	389	387569	65	975690	211
ноябрь	2152576	389	2695698	344	2289654	301	301578	45	965412	178
октябрь	2005987	354	1969636	302	1528745	286	298745	38	968456	175
сентябрь	1985236	338	1528691	301	1149653	254	299365	39	621154	101
август	1567896	304	1245256	286	1148698	254	359748	54	435896	89
июль	1075289	286	1047150	240	938724	222	182421	44	183357	66
итого	11475207	2125	11098327	1874	9211710	1706	1829426	285	4149965	820

Представлены плановые показатели с разбивкой по месяцам на 2 полугодие 2022 года (таблица 6).

Таблица 6

Плановые показатели с разбивкой по месяцам на 2 полугодие 2022 года

	План, тыс. руб.	Качество выполнения, %
декабрь	910000	107,2187
ноябрь	882000	109,4571
октябрь	882000	109,8023
сентябрь	700000	88,73629
август	660000	66,04485
июль	404000	45,3854
итого	4438000	93,5098

Степень эффективности выполнения плана отражает степень реализации намеченных целей. Как видно из таблицы, достижение целей не всегда гарантировано, и в некоторых случаях фактические результаты не соответствуют ожиданиям, а показатели выполняемости опускаются ниже 50%. Однако в целом соотношение достигнутых и прогнозируемых параметров во второй половине 2022 года довольно впечатляющее - 93,5%.

Для того чтобы определить эффективность банковских услуг, необходимо рассчитать затраты времени и трудоемкости. В таблице 7 произведен расчет

совокупных затрат на обработку кредитных заявок.

В расчет берется количество заявок на одного менеджера по работе с клиентами, с дальнейшим отсеиванием на разных этапах процесса.

Таблица 7

Расчет трудоемкости

Шаги	Длительность (час.)	Частота (мес.)	Трудоемкость (мес.)	Трудоемкость (год)
Прием и проверка документов	1	15	15	180
Получение и обработка заявки на выдачу кредита	1	15	15	180
Проверка заемщика и принятие предварительного решения о выдаче кредита	2	15	30	360
Проверка в службе безопасности	2	12	24	288
Детальный финансовый анализ заемщика	3	11	33	396
Принятие решения Кредитным комитетом	1	10	10	120
Оформление и выдача кредита	1	9	9	108
Сопровождение кредитного продукта	1	9	9	108
Работа с просроченной задолженностью	2	2	4	48
Итого	14	98	149	1788

Полный цикл обработки кредитной заявки занимает 14 часов, т. е. 2 рабочих дня. Наиболее длительный процесс – это детальный финансовый анализ заемщика, поскольку требуется доскональное изучение финансового положения заемщика в целях недопущения просрочек по кредиту, что позволит получать стабильную прибыль.

Рассчитаем эффективность работы:

По производственному календарю среднее годовое рабочее время в 2022 году составило 1974 ч.

Потери рабочего времени в среднем составляют 20 % и равны 394,8 ч.

Чистое рабочее время = 1974 ч.-394,8ч.=1579,2 ч.

Эффективность работы = 1788ч./1579,2 ч. =1,13.

Далее данный бизнес-процесс можно разбить на подпроцессы:

1. обработка заявки;
2. сбор данных;
3. оформление договора;
4. заключение сделки.

По статистике в среднем по Московскому региону в день принимается 16 заявок на ипотечный кредит, из них на рассмотрение направляется 14 и в дальнейшем выдается 6.

Исходя из этих данных, по каждому подпроцессу возможно произвести анализ финансовых и временных затрат.

Показатели и расчеты приведены в таблицах 8-11.

Отсюда средние совокупные годовые затраты среднестатистического банка составили: 5750, 16 часов и 60 735 423 руб.

После проведения диагностики проблем было выявлено, что операционная деятельность коммерческого банка сопряжена с множеством нерешенных вопросов. Эти проблемы включают в себя наличие избыточных данных и заметный недостаток качества информации. Кроме того, наблюдается заметный недостаток прозрачности бизнес-процессов, что делает их отслеживание сложной задачей. Эта непрозрачность усугубляется отсутствием координации между различными отделами, что приводит к значительным потерям. В целом, проблемы существенно затрудняют бесперебойное функционирование коммерческого банка, что требует принятия оперативных и эффективных мер по их устранению.

Таблица 8

Расчет затрат на обработку заявки клиента

№	Шаги подпроцесса	Время выполнения (часы)	Прямые расходы на оплату труда (с учетом количества заявок)	Материально-техническое обеспечение, руб.	Всего затраты, руб.	Количество заявок в день	Годовые затраты	
							руб.	часов
1	Поступление заявки	0,01	1440	2,3	1442,3	16	5699970	39,52
2	Знакомство с текстом заявки	0,07	1440	16,1	1456,1	16	5754507	276,64
3	Определение требуемого продукта	0,2	2080	46	2126	16	8401952	790,4
4	Подготовка формы для сбора данных о клиенте	0,15	2400	34,5	2434,5	16	9621144	592,8
	Всего	0,43	7360	98,9	7458,9	16	29477573	1699,36

Таблица 9

Расчет затрат на сбор данных о клиенте

№	Шаги подпроцесса	Время выполнения (часы)	Прямые расходы на оплату труда (с учетом количества заявок)	Материально-техническое обеспечение, руб.	Всего затраты, руб.	Количество заявок в день	Годовые затраты	
							руб.	часов
1	Поиск в существующей базе	0,05	700	11,5	711,5	14	2460367	172,9
2	При обнаружении - передача на оформление	0,05	250	11,5	261,5	5	322952,5	61,75
3	При отсутствии в базе сбор основных данных через форму	0,15	720	34,5	754,5	9	1677254	333,45
4	Поиск поручителей	0,15	1125	34,5	1159,5	10	2863965	370,5
5	Анализ финансовой информации	0,15	2800	34,5	2834,5	14	9801701	518,7
6	Подбор оптимальных условий	0,3	2886	69	2955	13	9488505	963,3
	Всего	0,85	8481	195,5	8676,5	14	26614744	2420,6

Таблица 10

Расчет затрат на оформление договора

№	Шаги подпроцесса	Время выполнения (часы)	Прямые расходы на оплату труда (с учетом количества заявок)	Материально-техническое обеспечение, руб.	Всего затраты, руб.	Кол-во заявок в день	Годовые затраты	
							руб.	часов
1	Подготовка договора с данными о клиенте	0,5	540	115	655	6	970710	741
	Всего	0,5	540	115	655	6	970710	741

Таблица 11

Расчет затрат на заключение сделки

№	Шаги подпроцесса	Время выполнения (часы)	Прямые расходы на оплату труда (с учетом количества заявок)	Материально-техническое обеспечение, руб.	Всего затраты, руб.	Количество заявок в день	Годовые затраты	
							руб.	часов
1	Проверка договора клиентом и представителем банка	0,5	900	115	1015	6	1504230	741
2	Подписание договора	0,05	900	11,5	911,5	6	1350843	74,1
3	Передача договора в архив	0,05	540	11,5	551,5	6	817323	74,1
	Всего	0,6	2340	138	2478	6	3672396	889,2

Для выявления проблемных бизнес-процессов была проведена оценка времени выполнения функций в рамках конкретной услуги - ипотечного кредитования, которая включала ряд операций, как показано на рис.9. Сюда вошли задачи, выполняемые сотрудниками с момента получения документов и до их выдачи, включая проверку правильности заполнения анкеты на ипотеку и комплекта документов клиента, а также проверку менеджером счета и сотрудником отдела андеррайтинга (при этом время обработки занимает 0,5 часа, время подготовки документов - 0,6 часа, а время ожидания - один час) в одном из подразделений банка.

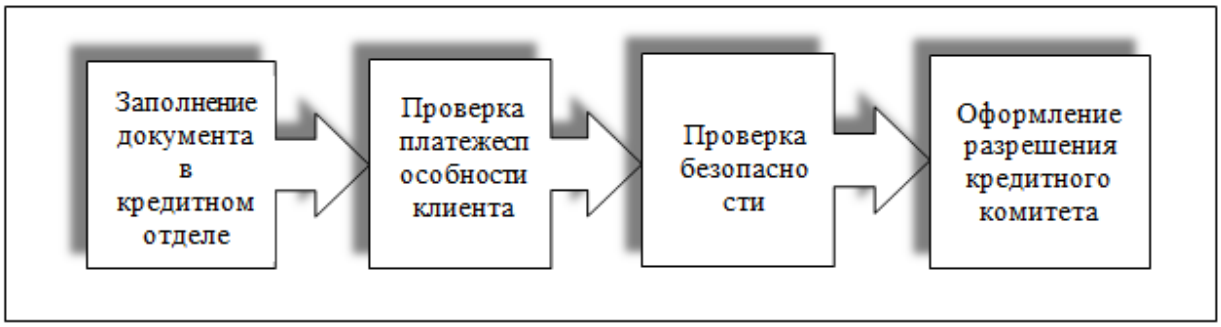

Рисунок 9 – Процесс обработки в коммерческом банке запроса на ипотечный кредит

После подачи заявки она передается сотруднику отдела проверки соблюдения условий кредитования клиентов. Время передачи заявки на этом этапе составляет 0,1 часа. Цель этого этапа - провести тщательный анализ того, насколько клиент платежеспособен. Время обработки на этом этапе составляет 1,5 часа, а время подготовки - 0,5 часа. Кроме того, время ожидания составляет 0,3 часа.

После завершения анализа кредитоспособности документы передаются охраннику. Время передачи документов составляет 0,2 часа. Затем сотрудник безопасности проверяет сохранность документов и обеспечивает их контроль. Время обработки на этом этапе составляет 1,5 часа, при этом время подготовки составляет 0,3 часа, а ожидание - 0,6 часа.

После завершения предыдущих двух шагов вся собранная информация передается сотруднику Кредитного комитета для окончательного рассмотрения.

Время передачи информации на этом этапе составляет 0,2 часа, при этом время на подготовку составляет 0,5 часа, а ожидание - 1 час.

По факту затраты по этому процессу достигли таких значений:

Таблица 12

Оценка временных затрат на обработку заявок АКБ Абсолют Банк, час.

Операции	**Время обработки**	**Время подготовки**	**Время ожидания**	**Время передачи**	**Общее время**
Ознакомление	0.5	0,6	1	0,1	2,2
Проверка платежеспо-собности	1,5	0,5	0,3	0,2	2.5
Оценка безопасности	1,5	0,3	0,6	0,2	2,6
Разрешение кредитного комитета	1,2	0,5	1		2,7
Итого	4,7	1,9	2,9	0,5	10

Оценка этой процедуры показала, что она приводит к следующим результатам: переход ответственности за передачу документа от одного подразделения к другому, повторяющиеся действия, определённые недостатки в справочных материалах и так далее. Эти проблемы приводят непосредственно к удлинению процесса и, в свою очередь, к увеличению расходов. Были найдены необходимые решения для решения проблемы неэффективных процессов. Были предложены следующие рекомендации: сокращение количества соединений непосредственно для передачи данных, реорганизация процессов для значительного сокращения времени выполнения, а также точное определение обязанностей, оптимизация процедур принятия решений, стандартизация эффективных процессов, сокращение использования бумажной документации и др.

2.3. Анализ объема и динамики жилищного ипотечного кредитования в банке ПАО Сбербанк РФ

Несмотря на это в ПАО «Сбербанк РФ» существует проблема невозвратности ипотечных кредитов. За 2022 год доля невозвратов по ипотечным кредитам составила 14,5 % от общей доли ипотечных кредитов в ПАО «Сбербанк РФ», что на 1,5 % выше показателя предыдущего года.

Таблица 13

Динамика доли невозвратных ипотечных кредитов ПАО «Сбербанк РФ» на период 2019-2022 гг. [38]

Показатель	2019 г	2020 г	2021 г	За 4 месяца 2022 г	Изменения 2021/2019		Изменения 2021/2020		Изменения 2022/2021	
	Млн руб.	Млн. руб.	Млн руб.	Млн руб.	Абс.	Отн.	Абс.	Отн.	Абс.	Отн.
Ипотечные кредиты	1384	1918	2174	2220	534	38,58	256	13,34	46	2,11
Невозврат	163,31	230,16	282,62	321,9	66,848	1,4	52,46	1,22	39,2	1,13

Основными причинами невозвратов ипотечных кредитов могут служить:

1. банкротство физического лица;
2. потеря источника дохода заемщиком;
3. наступления иных событий, не зависящих от заемщиков.



Рисунок 10 – Доля невозвратов ипотечных кредитов в ПАО «Сбербанк РФ» за 4 месяца 2022 г. [38]

Анализируя объемы выданных кредитов ПАО «Сбербанк РФ», следует отметить, что розничный кредитный портфель банка ПАО «Сбербанк РФ» имеет положительную тенденцию: наблюдается ежегодный прирост выдаваемых банком ссуд, при том наибольший рост произошел в период с 2020 по 2021 год.

С 2021 по 2022 гг. объемы кредитования физических лиц значительно замедлились и составили лишь +1,59 % прироста, что в абсолютных показателях обеспечило рост кредитного портфеля банка лишь на 65 млн. руб. за период.

При этом за неполный 2022 год (4 месяца) банк уже успел выдать ипотечных кредитов на сумму 2220 млн. руб., что значительно превосходит годовые результаты банка за 2021 год.

Прирост розничного кредитного портфеля банка за 4 месяца 2022 г. составил + 3,89 %.

Прирост розничного кредитного портфеля в отчетном году произошел за счет роста объемов выдачи автокредитов банка (+70 млн. руб. или 233,33 % прироста), что являтся достаточно неожиданным в стравнении со спадающей динамикой предшествующих периодов (см. рисунок 11).

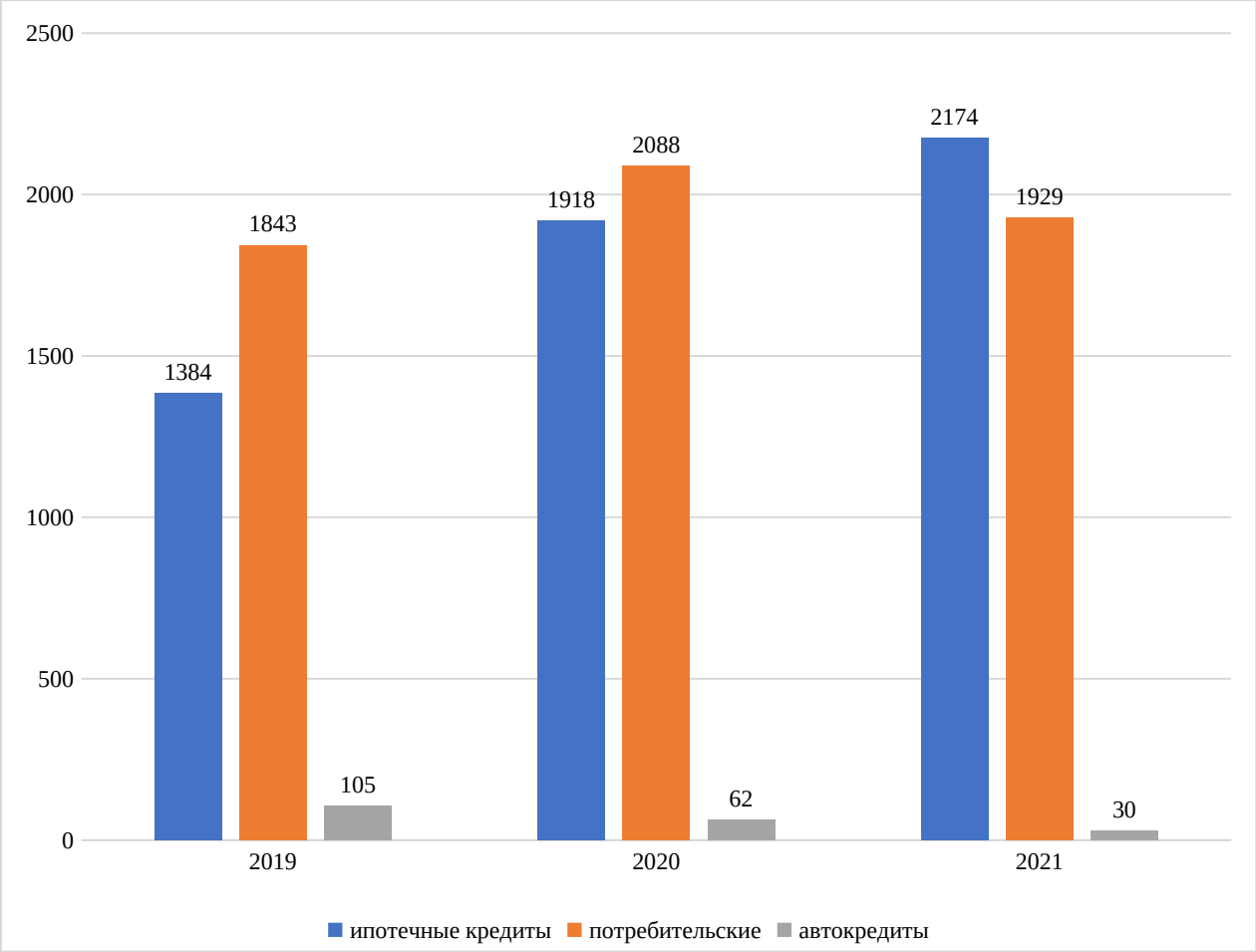

Рисунок 11 – Динамика кредитов ПАО «Сбербанк РФ» за период 2020-2022 гг., млн. руб. [38]

Здесь необходимо также отметить, что в отчетном году ПАО «Сбербанк» получил награду «Лидер рынка ипотечного кредитования» рейтингового агентства «Эксперт РА» в соответствии с V Ежегодной конференции «Ипотека в России».

Стоит отметить, в последнее время ПАО «Сбербанк РФ» значительно увеличил уровень качества обслуживания, также была расширена линейка предлагаемых банковских продуктов.

Банк сумел приспособить свои предложения под современные реалии российского общества. Определенно ипотека в ПАО «Сбербанк РФ» и ее условия на сегодняшний день наиболее привлекательны на рынке ИЖК.

Стоит отметить, в последнее время ПАО «Сбербанк РФ» значительно увеличил уровень качества обслуживания, также была расширена линейка предлагаемых банковских продуктов.

Банк ПАО «Сбербанк РФ» сумел приспособить свои предложения ипотечного кредитования под современные реалии российского общества.

Определенно ипотека в ПАО «Сбербанк РФ» и ее условия на сегодняшний день наиболее привлекательны на рынке ИЖК.

Стоит отметить, в последнее время ПАО «Сбербанк РФ» значительно увеличил уровень качества обслуживания, также была расширена линейка предлагаемых банковских продуктов.

ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО «СБЕРБАНК РФ»

3.1. Мероприятия по совершенствованию жилищного ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк РФ»

В настоящее время преобладают вопросы, связанные с развитием и развитием рынка недвижимости и использованием финансирования для инвестиций в недвижимость через ипотеку. Несмотря на значимость этих вопросов, большинство россиян, независимо от возраста, уровня образования и места проживания, не имеют доступа к ипотеке, что является прискорбным обстоятельством. По данным всероссийского исследования Национального агентства финансовых исследований, 81% населения страны не имеет права на получение данного вида кредита.

Автор доклада О.И.Ларина отмечает, что число россиян, намеренных улучшить свои жилищные условия, на протяжении последних нескольких лет неуклонно растет, достигнув 23% в 2020 году и 29% в 2021 году. Эта тенденция подчеркивает растущую актуальность жилищной проблемы для жителей России. В частности, молодые люди в возрасте между 18-24 годами и 25-34 годами сталкиваются с наиболее острыми жилищными проблемами. Основная причина, по которой большинство респондентов не могут претендовать на получение ипотечного кредита в банке, связана с нестабильностью их доходов [2].

Рассмотрим рисунок 12.

В 2021 г. на это указали 67, в 2020 г. – 66 %.

Почти 29% населения РФ не в состоянии улучшить свои жилищные условия из-за отсутствия уверенности в своей способности поддерживать стабильный доход. Это затруднительное положение подчеркивает значительное

несоответствие между доходами населения и условиями получения жилищного кредита, что является основным препятствием для получения ипотечного кредита в стране. Тем не менее, даже если банки смягчат свою жесткую кредитную политику, число желающих взять ипотечный кредит существенно не увеличится. Значительная часть россиян объясняет это нежелание непомерно высокими процентными ставками, которые требуют ипотечные кредиты. В 2021 году такого мнения придерживались 39% населения, в то время как в предыдущем году таких было 34%.

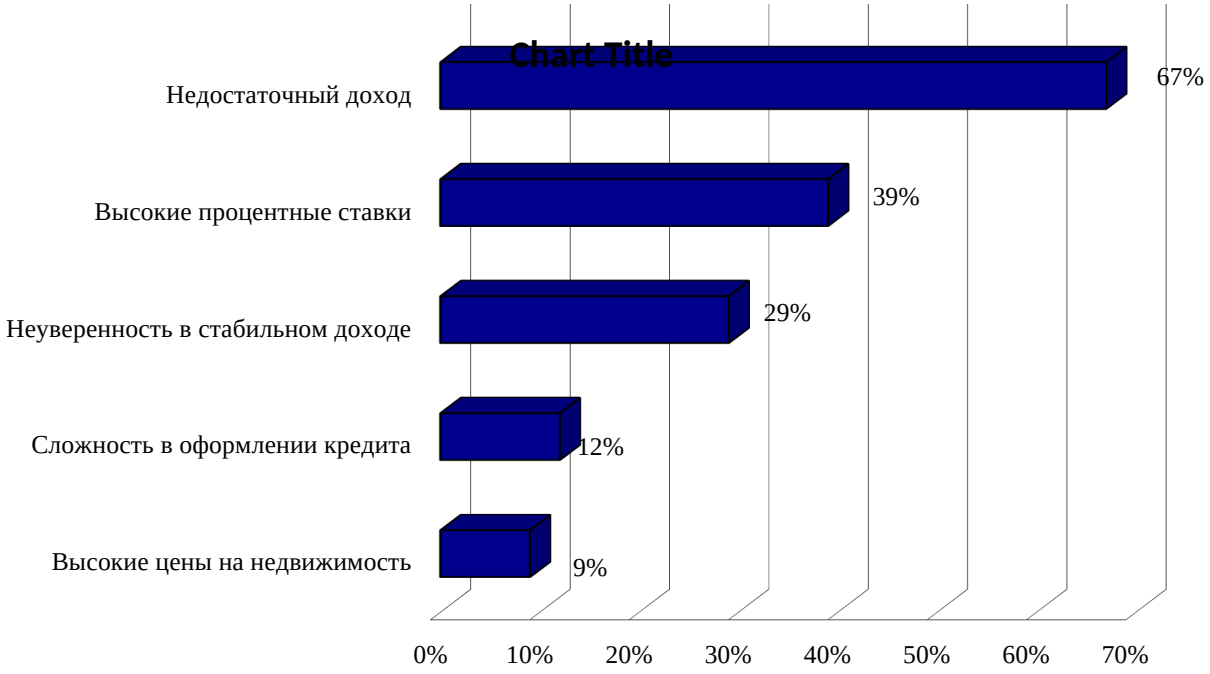

Рисунок 12 – Основные причины, по которым россияне не берут ипотечные кредиты [2]

Согласно результатам опроса, физические лица готовы получить ипотечный кредит на десять лет со средней процентной ставкой 7,5% годовых и выплачивать примерно 15 тыс. рублей в месяц. Однако только это не может рассматриваться как действенное решение жилищной проблемы. Социологическое исследование, проведенное В. А. Боровковой, выявило несколько актуальных нерешенных вопросов, препятствующих развитию ипотечного кредитования на территории РФ. К ним относятся: ограниченный спрос на кредитоспособность населения, низкие объемы и качество строительства нового жилья — это приводит к недостаточному предложению и

высоким ценам, медленное развитие и совершенствование нормативно-правовой базы в области недвижимости с несоответствиями в некоторых законах, противоречия, которые имеются непосредственно в самом жилищном кодексе, недостаточное развитие рынка жилья и инфраструктуры, отсутствие координации в системе взаимодействия различных субъектов этих рынков, многочисленные административные преграды для субъектов, непрозрачность источников доходов. Частные работодатели часто скрывают зарплату своих сотрудников, а кредитно-финансовые организации вынуждены прибегать к альтернативным методам проверки доходов непосредственно своих клиентов [1].

Получение ипотечного кредита является серьезной проблемой из-за высоких расходов, которые могут почти вдвое превышать стоимость недвижимости. Кроме того, существует значительный риск неплатежеспособности клиента, усугубляемый штрафами и пенями банка за просрочку платежей. В РФ наиболее актуальной проблемой развития ипотечной системы является необходимость привлечения долгосрочных кредитных ресурсов. Т.М. Костерина давно выступает за стандартизацию ипотеки, которая бы включала в себя единое регулирование основных условий кредитования, заявок на кредитные карты и заявок на ипотеку [3].

Российский рынок ипотечного кредитования переживает несколько обнадеживающих событий. Несмотря на недавний кризис, несколько кредитных организаций продолжают выдавать ипотечные кредиты, при этом появляются новые, более сложные программы, в том числе программы с переменной ставкой.

Кроме того, на рынке существуют возможности для улучшения ситуации. Одним из возможных решений является оптимизация процесса подачи заявки на ипотечный кредит путем передачи некоторых аспектов специализированным организациям, таким как брокеры. В настоящее время кредиторы обычно занимаются всем процессом, начиная с регистрации и заканчивая выдачей ипотечного кредита.

Другим решением может стать внедрение инновационных ипотечных программ, более доступных и привлекательных для населения. Это помогло бы решить жилищную проблему, с которой сталкиваются те, кто имеет ограниченные возможности в рамках существующих программ. Для этого необходимо приложить усилия по созданию новых программ кредитования, которые отвечали бы потребностям самых разных заемщиков. В целях укрепления вторичного ипотечного рынка и снижения рисков, связанных с проведением сделок с ипотечными ценными бумагами, мы предлагаем законодательно реализовать некоторые ипотечные программы. Первая из этих программ - программа Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), которая позволит последующую секьюритизацию АИЖК при условии, что соотношение кредита к стоимости не превышает 70 процентов. Кроме того, программы с низким уровнем риска и стандартными условиями должны быть доступны всем банкам, которые могут проводить секьюритизацию либо через АИЖК, либо самостоятельно, при условии, что соотношение кредита к стоимости составляет от 70% до 80%. Наконец, банки должны иметь доступ к собственным программам с повышенным риском, что позволит им проводить секьюритизацию на собственных условиях (соотношение кредита к стоимости в пределах 80-90%, переменные ставки и структурированные продукты) [3].

Кроме того, АИЖК должно уделять приоритетное внимание развитию малых и средних банков, тем самым повышая их доступность на ипотечном рынке. Этого можно достичь путем некоторого расширения ипотечных программ АИЖК для увеличения числа банков-участников.

В российской ипотечной модели важнейшим компонентом являются сберегательно-кредитные ассоциации. Эти организации ориентированы на людей, которые в обычных условиях не могут претендовать на получение ипотечного кредита. Мы считаем, что для развития ипотечного рынка необходимо руководствоваться целевыми индикаторами, приведенными в таблице 14.

Таблица 14

Целевые показатели развития рынка ипотеки

Целевые показатели	Ед. изм.	2023 г. (прогноз)	2030 г. (прогноз)
Доля семей, имеющих возможность приобрести собственное жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств.	%	50	60
Количество выдаваемых в год ипотечных жилищных кредитов.	Тыс. шт.	868	873
Доля сделок с ипотекой на рынке жилья.	%	40	50
Доля ипотеки, финансируемой за счет выпуска ипотечных ценных бумаг в общем объеме ипотеки.	%	55	66

Современное состояние ипотечного рынка можно охарактеризовать несколькими факторами, включая замедление роста, снижение объемов выдачи ипотечных кредитов, повышение процентных ставок и сокращение сроков кредитования. Все эти тенденции связаны с негативными последствиями финансового кризиса, которые наиболее ярко проявились в конце 2020/2021 годов. Стоит отметить, что особенно сильно кризис затронул ипотечные кредиты в иностранной валюте.

Несмотря на проблемы, стоящие перед ипотечным рынком, мнения аналитиков в России разделились. Одни считают, что серьезного кризиса не предвидится, другие предупреждают, что ипотечный кризис уже наступил, но маскируется инструментами блокировки.

Развитию ипотечного кредитования в РФ мешает ряд проблем, которые требуют внимания в различных секторах экономики. Это и политика, и социальная сфера, и строительство, и иммиграция, и развитие банковских продуктов, и многое другое. Решение этих вопросов - сложная задача, требующая долгосрочного подхода, так как быстро решить все из них невозможно.

Несмотря на текущие проблемы, с которыми сталкивается сектор кредитования недвижимости в России, перспективы на будущее представляются весьма многообещающими. В условиях продолжающегося роста и развития экономики страны это лишь вопрос времени, когда ипотечное кредитование станет выгодным как для финансовых учреждений, так и для населения в целом. Таким образом, можно ожидать, что рынок недвижимости будет продолжать процветать и предоставлять широкие возможности для инвестиций и роста в ближайшие годы.

Для совершенствования процесса ипотечного кредитования предлагаются следующие мероприятия:

1. Автоматизация процесса определения кредитоспособности лица.

Система кредитного скоринга, предназначенная для оценки кредитоспособности физлица, представляет собой сложную сеть взаимосвязанных компонентов, специально предназначенных для облегчения процесса принятия решений о предоставлении кредитов заемщикам и управления кредитным портфелем финансового учреждения.

2. Налаживание сотрудничества банк-риелтор-клиент. Для более эффективного ипотечного кредитования можно была предложена программа обеспечения сотрудничества ПАО «Сбербанк РФ» с риэлторами, которая включает следующие параметры:

- Разработка системы мотивации и взаимодействия между персоналом банка и риэлторами на рынке ипотечных продуктов с целью стимулирования активной работы.

- Организация обучения сотрудников банка и менеджеров для работы на рынке недвижимости и взаимодействия с риэлторами.

1. Формирование единого сервиса в целях оформления кредита по ипотеке

2. Создание современных продуктов банка, к примеру, «строительство жилого дома».

Рассмотрим данные мероприятия более подробно.

I. Автоматизация процесса определения кредитоспособности лица.

Анализ балансовых данных показал, что в кредитах физических лиц более половины приходится на жилищные и ипотечные кредиты, что формирует низкий уровень диверсификации портфеля кредитов физических лиц по цели кредитования и сроку обслуживания.

Низкая диверсификация портфеля является причиной формирования высоких рисков для банка в будущем, поскольку банку сложно прогнозировать не только финансовое положение заемщика через несколько лет (кредитный риск) но и ситуацию на рынке заемных ресурсов (процентный и рыночный риски), а также следует дополнительно обеспечивать постоянный уровень заемных пассивов, которые, с свою очередь, имеют, имеют меньшие сроки возврата (формируется риск ликвидности).

Для предупреждения этих рисков следует:

- на непрерывной основе осуществлять мониторинг финансового состояния заемщика и предпринимать предупредительные меры в случае его ухудшения;
- расширить порядок обеспечения по жилищным и ипотечным кредитам (например – привлечь в качестве третьей стороны страховую компанию, которая выступала бы в качестве гарантии обеспечения выплат на протяжении всего срока действия кредитных договоров);
- изменить порядок и структуру заемных пассивов, средства от которых направлены на жилищное и ипотечное кредитования (необходимы ресурсы с более сопоставимым сроком привлечения и стабильной процентной ставкой), таким ресурсом могут выступить ипотечные ценные бумаги.

II. Налаживание сотрудничества банк-риелтор-клиент.

- Клиенты, которые обращаются в банк через риэлторов, прошли через предварительный отбор, поэтому имеют большие шансы на получение

кредита.

- Риэлторы при организации сделок купли-продажи недвижимости также могут обеспечить защиту от мошенничества, так как у сертифицированных агентств недвижимости криминальная деятельность отсутствует.

Таким образом, риелтор – это важнейшее звено в цепи оформления ипотечного кредита, это определенный помощник для клиента, а также гарант «чистой» сделки.

Следовательно, включение в цепь «банк-клиент» риэлтора и преобразование цепи в новую взаимосвязь «банк-риелтор-клиент», это мера, направленная на эффективное развитие программы жилищно-ипотечного кредитования в России.

Изучим плюсы рассматриваемого канала по различным критериям, перечисленные преимущества представлены в таблице 15.

Таблица 15

Преимущества установления взаимосвязи «банк-риелтор-клиент»

Основные характеристики	Плюсы внедрения системы
Чистота совершения сделки «купли-продажи	Увеличивается, так как разделены как ответственность, так и полномочия
Качество банковского обслуживания	Растет
Емкость каналов обслуживания	Растет
Широта охвата клиентской базы	Растет
Время обслуживания сделки банком	Сокращается, так как происходит снижение числа дублирующих функций
Осведомленность о рынке	Растет
Квалификация сотрудников	Растет, так как накапливается опыт сотрудничества и проведение ипотечных договоров
Диапазон клиентов	Увеличивается, благодаря работе риелтора
Число сделок	Растет

Далее рассмотрим взаимодействие риэлтора с ипотечным консультантом. Проиллюстрируем процесс взаимодействия банка и риэлтора на рис.13.

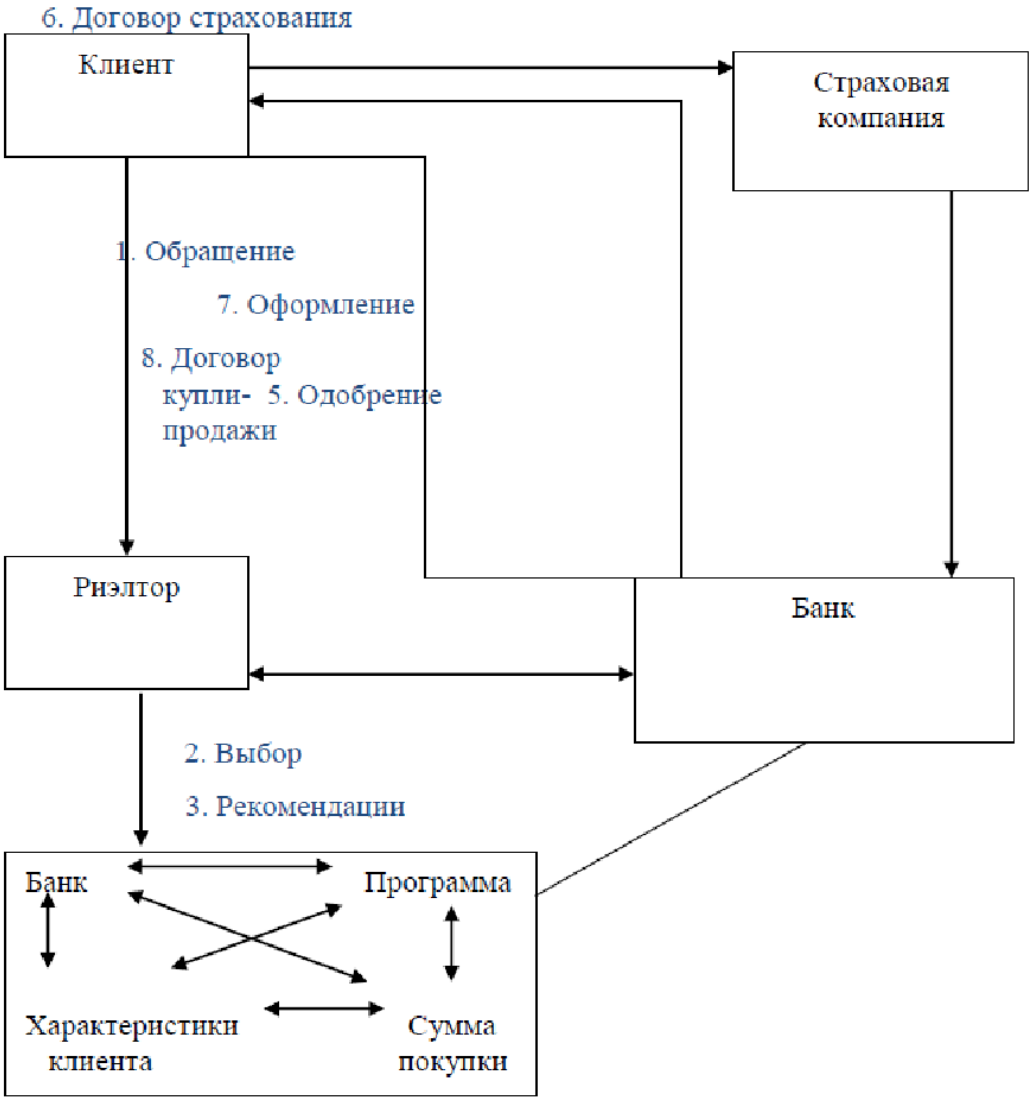

Рисунок 13 – Технологический процесс взаимодействия «банк-риелтор-клиент»

Для улучшения взаимодействия между ПАО "Сбербанк России", риэлторами и их клиентами можно предложить программу, направленную непосредственно на укрепление сотрудничества. Программа включает в себя разработку мотивационных систем, стимулирующих взаимодействие сотрудников банка различного уровня с агентами по недвижимости для повышения их активности на рынке ипотечных продуктов. Для повышения эффективности взаимодействия банка и агентов по недвижимости необходимо организовать обучающие программы для специалистов и менеджеров банка. Аналогичным образом, агенты по недвижимости должны проходить программы обучения для

повышения эффективности их работы с банком. По окончании программы обучения банк выдает каждому агенту по недвижимости сертификат соответствующего партнерского уровня. Обладание этим сертификатом дает право на получение ценного приза или подарка в соответствии с условиями акци

III. Разработка единого ЭС в целях в оформления ипотечного кредита.

ПАО "Сбербанк России" взял курс на революционное преобразование в современный банк, ориентированный на клиента, путем масштабной технологической модернизации. Эта цифровая трансформация направлена на достижение нескольких целей, включая создание цифровых продуктов, отвечающих наиболее востребованным запросам клиентов. Банк планирует достичь этой цели путем адаптации продуктов и ценообразования на основе глубокого понимания индивидуальных особенностей клиентов, одновременно сокращая время вывода новых продуктов на рынок. Кроме того, Сбербанк стремится расширить функциональность мобильного и онлайн-банкинга, чтобы повысить удобство использования для клиентов.

Помимо улучшения клиентского опыта, банк также стремится повысить производительность операций и снизить затраты. Это будет достигнуто за счет сквозной цифровизации процессов и устранения ручных операций для предоставления услуг в режиме реального времени, что, в свою очередь, позволит сократить время и стоимость операций. Сбербанк планирует минимизировать бумажные рабочие процессы для дальнейшей оптимизации операций.

Однако меры по снижению затрат, реализуемые за счет автоматизации процессов, ориентированных на клиента, могут оказаться сложными для клиентов старше сорока лет, которым может быть трудно адаптироваться к новым технологиям. Например, возможность запросить досрочное погашение кредита может быть доступна только через мобильное приложение банка, что может стать препятствием для некоторых клиентов.

Возникновение негативного отношения к банку в сочетании с отрицательными отзывами клиентов представляет собой значительную угрозу для будущего банка, поскольку может привести к оттоку. Чтобы снизить этот риск, банк должен разработать комплексную стратегию, направленную на постепенный и длительный переход к новым технологиям. Такой подход позволит сотрудникам банка просвещать клиентов о том, как новые технологии могут удовлетворить их потребности, и дать им возможность самостоятельно выполнять эти действия в будущем

Учитывая активную деятельность Сбербанка на рынке ипотечного кредитования, одним из важнейших аспектов цифровой трансформации банка является создание единого электронного сервиса по оформлению ипотечных кредитов. Внедрив такой сервис, банк сможет оптимизировать свою деятельность, улучшить качество обслуживания клиентов и повысить конкурентоспособность.

Эта платформа предлагает полный спектр услуг, позволяя клиентам с легкостью завершить весь процесс покупки недвижимости. Услуги включают в себя подачу онлайн-заявки, получение быстрого решения, координацию покупки объекта недвижимости и получение быстрых ответов на любые вопросы. Кроме того, через платформу клиенты могут получить всю необходимую информацию о регистрации.

- С помощью электронного портала клиенты могут совершать сделки купли-продажи недвижимости за один визит в офис банка. Цифровизация ипотеки дает многочисленные преимущества как клиентам, так и банку. Эти преимущества включают в себя сокращение времени на получение ипотечного кредита, диверсификацию клиентских потоков, сокращение бумажной работы, повышение действенности и продуктивности работы сотрудников, конкурентное преимущество, что позволяет клиентам экономить драгоценное время. Кроме того, оптимизированный процесс может привлечь в банк большее

число клиентов, улучшая общее впечатление непосредственно от обслуживания клиентов.

IV. Создание новейгмз банковских продуктов, к примеру «Строительство жилого дома».

В современную эпоху банки создали широкий спектр ипотечных продуктов для удовлетворения потребностей клиентов в приобретении уже построенного или строящегося жилья, рефинансировании и нефинансовых кредитах под залог недвижимости. Однако стоит отметить, что получить ипотечный кредит в Сбербанке РФ на покупку жилья может быть непросто.

По прогнозам ВЦИОМ, в ближайшие пять лет спрос на строительство домов(односемейных) (ОСМД) будет расти и составит около трех миллионов квартир. Строительство дома требует значительной суммы денег, и многие люди вынуждены копить, прежде чем приступить к строительству.

В связи с этим возникает вопрос о кредитах для облегчения этого процесса. К сожалению, существует лишь ограниченное число банков, предлагающих ипотечные кредиты для этих целей.

Таким образом, можно сделать вывод, что разработка нового ипотечного продукта «Строительство жилого дома» является приоритетной задачей такого кредитора, как Сбербанк, для расширения на ипотечном рынке. Создание универсального банка привело к значительным структурным изменениям в ПАО коммерческий банк "Сбербанк РФ" в последние годы.

Рассмотрим основные параметры данной программы:

1) условия ипотечного кредита:

- цель – строительство жилого дома (ИЖС);
- первоначальный взнос – от 25 %;
- базовая ставка – 9,5 %;

На процентную ставку также будет влиять выбранная программа страхования или дисконт при наличии зарплатного проекта.

- срок – от 1 года до 30 лет;
- сумма кредита – от 600 000 руб. до 8 млн руб.;

2) требования к заемщику:

- возраст – от 21 года до 65 лет;
- стаж на последнем месте работы от 3 месяцев или 1 месяц после испытательного срока (при наличии такового);
- общий стаж – от 1 года;

2) необходимые документы для подачи заявки:

- паспорт;
- СНИЛС;
- заверенная копия трудовой книжки или трудового договора;
- подтверждение дохода – справка 2-НДФЛ или справка по форме банка;
- военный билет (для мужчин моложе 27 лет);

3) документы по объекту недвижимости:

- выписка из ЕГРП или свидетельство о государственной регистрации права собственности;
- правоустанавливающие документы;
- техническая документация;

- проектная документация.

Обеспечением данного кредита является на первом этапе – земельный участок, на втором этапе – введенный в эксплуатацию построенный объект недвижимости. Перечисление денежных средств по ипотечному кредиту производиться поэтапно, после документального подтверждения клиентом объема выполненных работ, согласно проектной документации.

Также одним из способов снижения рисков для банка может стать разработка реестра аккредитованных строительных компаний, в которые клиенты смогут обращаться для постройки дома.

На данный момент существующий спрос на программы ипотечного кредитования строительства превышает предложения, в связи с этим в 2022 г. на долю ИЖС пришлось около 12700 кредитов, что составило около 1 %. Внедрение данного ипотечного продукта позволит привлечь новых клиентов, а значит, и увеличить доход банка.

3.2. Экономическая оценка разработанных мероприятий

Рассмотрим таблицу 16, где представлена эффективность рекомендаций.

Таблица 16

Эффективность разработанных мероприятий

Прямые методы	Косвенные методы
Увеличение строительства доступного жилья для населения	Субсидирование и инвестирование процесса модерации промышленных строительных материалов, ликвидация монополий и сокращение коррупционной практики на девелоперском рынке
Обеспечение жильем различных групп населения с различным доходом	Снижение трансформационных и транзакционных издержек строительства жилья
Субсидирование процентных выплат	Разработка и внедрение программы

по ипотечным жилищным кредитам	модернизации строительной индустрии
Предоставление ипотечных жилищных кредитов без первоначального взноса для сотрудников бюджетной и социальных сфер	Активизация использования прогрессивных технологий и материалов новых поколений
Внедрение института социальных ипотечных облигаций	Упрощение регламентов и стандартов застройки Рационализация процедуры изменения статуса неиспользуемых территорий на статус земель поселений

Важно задействовать потенциал государственно-частных партнерств в сфере жилищного строительства, что также сформирует ответный импульс для развития ипотечного жилищного кредитования.

Следовательно, благодаря рассмотренным мерам по развитию рынка ипотечного кредитования можно будет сформировать наиболее эффективную систему рефинансирования ипотечного кредитования в РФ.

Для оценки эффективности новой программы «Строительство жилого дома», рассмотрим пример ипотеки по предложенной программе.

Основные параметры кредита:

1. стоимость строительства – 3 000 000 руб.;
2. первоначальный взнос – 750 000 руб. (Кредит/Залог – 75 %);
3. сумма кредита – 2 250 000 руб.
4. срок кредита – 20 лет или 240 месяцев.

Погашение кредита будет происходить аннуитетными платежами, которые рассчитываются по следующей формуле:

$$A = K * S \qquad (3.1)$$

где А – периодическая выплата,

К – коэффициент аннуитета,

S – сумма кредита.

В свою очередь коэффициент аннуитета (K) рассчитывается следующим образом:

$$K = \frac{i*(1+i)^n}{(1+n)^n - 1} \quad (3.2)$$

где i – процентная ставка за один период,

n – количество периодов на протяжении всего действия аннуитета.

Так как кредит погашается ежемесячно, то процентная ставка берется за 1 месяц.

Рассчитаем два варианта процентной ставки:

1 вариант – 9,5 % (с комплексным страхование);

2 вариант – 10,5 % (страхование только объекта недвижимости).

Таким образом,

$$A_1 = \left/ \frac{\left(\frac{0,095}{0,12}\right)*\left(1+\frac{0,095}{12}\right)^{240}}{\left(1+\frac{0,095}{12}\right)^{240}-1} \right/ * 2250000 = 20972,95 \text{ руб.}$$

В первом случаи ежемесячный платеж по ипотечному кредиту составил 20 972,95 рублей. Переплата по кредиту составила 2 783 508,41 рублей.

$$A_2 = \left/ \frac{\left(\frac{0,105}{12}\right)*\left(1+\frac{0,105}{12}\right)^{240}}{\left(1+\frac{0,105}{12}\right)^{240}-1} \right/ * 2250000 = 22463,55 \text{ руб.}$$

Ежемесячный платеж по ипотечному кредиту составил 22 463,55 рублей. Переплата по кредиту составила 3 141 251,39 рублей.

Определим примерное количество людей, которое воспользуется данной программой.

Для этого используем данные исследования ВЦИОМа, согласно которым в ближайшие пять лет спрос на ИЖС составит 3 млн домов.

Предположим, что 70 % будут приобретаться в кредит, следовательно, в среднем за 1 год ипотекой по программе «Строительство жилого дома» воспользуется 420 000 заемщиков.

Доля ПАО «Сбербанк РФ» на рынке ипотечного кредитования составляет 23,71 %, значит, количество кредитов, оформленных в данном банке, составит 99582 штук.

Далее рассчитаем следующие показатели:

- сумму полученных процентов;
- сумму расходов;
- чистую прибыль;
- рентабельность.

Условно предположим, что 85 % клиентов выберут комплексное страхование, остальные 15 % – только объект.

Рассчитаем сумму процентов, которую получит банк:

$$99585 * 0{,}85 * 2\,783{,}51 + 99585 * 0{,}15 * 3\,141{,}25 = 282\,539\,674{,}04 \text{ тыс. руб.}$$

Операционные расходы:

$$282\,539\,674{,}04 * 0{,}26 = 73\,460\,315{,}25 \text{ тыс. руб.}$$

Налог на прибыль:

$(282\ 539\ 674{,}04 - 73\ 460\ 315{,}25) * 0{,}20 = 41\ 815\ 871{,}76$ тыс. руб.

Рассчитаем чистую прибыль:

ЧП = полученные % – операционные расходы – налог на прибыль (3.3)

Итого:

Чистая прибыль = 282 539 674,04 – 73 460 315,25 – 41 815 871,76 =

167 263 487,03 тыс. руб.

Общий уровень рентабельность программы ипотечного кредитования «Строительство жилого дома» рассчитаем по следующей формуле:

$$R\ общ. = \frac{Чистая\ прибыль}{Полученный\ доход} * 100\ \% \quad (3.4)$$

Таким образом,

$$R\ общ. = \frac{167263487{,}03}{282539674{,}04} * 100\ \% = 59{,}19\ \%$$

Общий уровень рентабельности позволяет оценить общую прибыльность, следовательно, исходя из полученного значения, можно сказать, что 1 рубль полученных процентов приносит 59 копеек прибыли.

Итак, сделаем вывод по Главе 3.

ПАО «Сбербанк РФ» – крупнейший банк Российской Федерации и СНГ.

Его активы формируют четверть банковской системы Российской Федерации, а доля в банковском капитале составляет около 30 %.

По данным, опубликованным в журнале The Banker (1 июля 2019 г.), Сбербанк занимал 38 место по размеру основного капитала среди всех банков в мире.

Средний дневной объем торгов по акциям Сбербанка занимает около 40% совокупного объема торгов на ММВБ.

Банк ПАО «Сбербанк РФ» сумел приспособить свои предложения ипотечного кредитования под современные реалии российского общества.

Определенно ипотека в ПАО «Сбербанк РФ» и ее условия на сегодняшний день наиболее привлекательны на рынке ИЖК.

В рамках деятельности по жилищному кредитованию ПАО «Сбербанк РФ» сотрудничает с государством и принимает активное участие в реализации федеральных и региональных программ, а также предоставляет льготные условия по ипотечным кредитам для определенных категорий граждан.

Стоит отметить, в последнее время ПАО «Сбербанк РФ» значительно увеличил уровень качества обслуживания, также была расширена линейка предлагаемых банковских продуктов.

Для совершенствования процесса ипотечного кредитования предлагаются следующие мероприятия:

1. Автоматизация процесса определения кредитоспособности лица.
2. Налаживание сотрудничества банк-риелтор.
3. Создание единого электронного сервиса для оформления ипотечного кредита
4. Разработка новых банковских продуктов, например «строительство жилого дома».

Данные мероприятия совершенствования позволят:

- сократить сроки получения ипотечного кредита;

- нарастить потоки клиентов;
- сократить документооборот;
- повысить эффективность работы сотрудников;
- сэкономить время клиента, получив конкурентное преимущество;
- привлекать гораздо больше клиентов за счёт оптимизации процесса.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведённого исследования можно сделать следующие выводы.

Понятие ипотеки сегодня чаще всего ассоциируется с кредитом на покупку квартиры. Следует признать, что решение проблем ипотечного кредитования в большинстве случаев было недостаточно законодательно урегулировано. На уровне повседневной правовой осведомленности ипотека чаще всего понимается как ипотека квартиры как обеспечение выполнения обязательств по кредитному договору с кредитной организацией, что не совсем верно, поскольку институт ипотеки очень шире, о чем свидетельствуют не только его законодательные положения, но и существующая правоприменительная практика.

В данный момент, основной способ правового регулирования ипотечной деятельности связан с введением новых правовых норм ипотечного кредитования.

В связи с этим создается впечатление, что Центробанк России призван в самое ближайшее время рассмотреть и принять ряд нормативных документов, без которых развитие ипотечного жилищного кредитования станет большим вопросом.

Вторая глава работы посвящена рассмотрению ПАО «Сбербанк РФ», выявлены основные направления деятельности банка на рынке ипотечных кредитов, проведена попытка определить ближайшие перспективы развития настоящего направления, которые, по мнению автора настоящей работы, лежат в развитии рынка ценных бумаг, эмитированных участниками рынка недвижимости.

Стоит отметить, что в ходе изучения программ ипотечного кредитования, предлагаемого ПАО «Сбербанк РФ» своим заемщикам, очевиден фокус руководства банка не только и не столько на доходность операций (которая, тем не менее, не отвергается, а существует на приемлемом уровне), сколько на

повышении качества комфорта обслуживания.

Подобный фокус на клиента оправдан как на текущий момент, так и в долгосрочной перспективе, что в полной мере соответствует стратегии развития банка на 2024-2026 год.

Программы обслуживания клиента выстраиваются таким образом, что заемщик, так или иначе сталкиваясь с определенными финансовыми потребностями в первую очередь пытается обеспечить их за счет услуг, предлагаемых ПАО «Сбербанк РФ», в последнюю очередь обращая свое внимание на конкурирующие банка.

Для совершенствования процесса ипотечного кредитования предлагаются следующие мероприятия:

1. Автоматизация процесса определения кредитоспособности лица.
2. Налаживание сотрудничества банк-риелтор.
3. Создание единого электронного сервиса для оформления ипотечного кредита.
4. Разработка новых банковских продуктов, например «строительство жилого дома».

Данные мероприятия совершенствования позволят:

- сократить сроки получения ипотечного кредита;
- нарастить потоки клиентов;
- сократить документооборот;
- повысить эффективность работы сотрудников;
- сэкономить время клиента, получив конкурентное преимущество;
- привлекать гораздо больше клиентов за счёт оптимизации процесса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативно-правовые акты

1. Федеральный закон № 102-ФЗ от 16 июля 1998 года «Об ипотеке (залоге) недвижимости» (в редакции от 30.12.2020 № 514-ФЗ).

2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 30.12.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.01.2021).

3. Федеральный закон № 218-ФЗ от 30 декабря 2004 «О кредитных историях» (в редакции от 31.07.2020 № 302-ФЗ).

4. Федеральный закон № 215-ФЗ от 22 декабря 2004 «О жилищных накопительных кооперативах» (в редакции от 27.06.2019 № 151-ФЗ).

3. Федеральный закон № 190-ФЗ от 18 июля 2009 «О кредитной кооперации» (в редакции от 13.07.2020 № 196-ФЗ).

Специальная литература

4. Агеева, Н. А. Основы банковского дела: учеб. пособие / Н. А. Агеева. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2019. – 274 с.

5. Андрюшин, С. А. Банковские системы: учебное пособие / Андрюшин С.А.; Финансовая Академия при Правительстве РФ. – М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 384 с.

6. Баронин, С. А. Ипотечное кредитование жилищного строительства: учебное пособие / под общ. ред. С.А. Баронина, В.С. Казейкина. – М.: ИНФРА-М, 2018 – 189 с.

7. Банковский менеджмент: учебник / Я. Ю. Радюкова, О.Н. Чернышова, А. Ю. Федорова [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 379 с.

8. Бибикова, Е.А. Кредитный портфель коммерческого банка: учеб. пособие / Е.А. Бибикова, С.Е. Дубова. – 3-е изд., стер. – М.: ФЛИНТА, 2019. – 128 с.

9. Банковское дело: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2019. – 592 с.

10. Вешкин, Ю. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебное пособие / Ю. Г. Вешкин, Г. Л. Авагян. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2020. – 432 с.

11. Горелая, Н. В. Организация кредитования в коммерческом банке: учеб. пособие / Н.В. Горелая. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2019. – 208 с.

12. Гусев, А. П. Банкротство: пособие для предпринимателя: пособие / А. П. Гусев. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2021. – 94 с.

13. Грачева, Е. Ю. Банковское право Российской Федерации: учебник / Е. Ю. Грачева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2021. – 336 с.

14. Герасимова, Е. Б. Анализ финансовой устойчивости банка: учебник / Е.Б. Герасимова. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 366 с.

15. Казимагомедов, А. А. Банковское дело: организация деятельности центрального банка и коммерческого банка, небанковских организаций: Учебник / Казимагомедов А. А. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 502 с.

16. Коробова, Г. Г. Банковские операции: учеб. пособие / под ред. Ю.И. Коробова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2018. – 448 с.

17. Казимагомедов А.А. Банковское дело: Организация и регулирование. – М.: Academia, 2018. – 320 с.

18. Канурин, В.С. Кредитоспособность заемщиков как элемент экономической безопасности коммерческого банка на примере ПАО «РОСБАНК» // Наука и образование сегодня. – 2020. – №5 (52). – С. 36-41.

19. Киреев, В.Л. Банковское дело: Учебник. – М.: КноРус, 2018. –240 с.

20. Коробова, Г.Г. Банковское дело. – М.: Экономист, 2017. – 751 с.

21. Кукота, В.А. Методы оценки кредитоспособности клиентов коммерческого банка // Вестник науки и образования. – 2017. – № 11 (35). – С. 47-49.

22. Минина, А.И. Сравнительный анализ методик оценки деятельности коммерческих банков // Молодой ученый. – 2018. – №13. – С. 240-243.

23. Лассен, Т. Банковские ипотечные ценные бумаги (Covered Bonds) в России и за рубежом: учебник / Т. Лассен. – М.: Статут, 2019. – 224 с.

24. Маркова, О. М. Организация деятельности коммерческого банка: Учебник / Маркова О.М. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 496 с.

25. Маркова, О. М. Операции сберегательных банков: Учебное пособие / Маркова О.М., – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 288 с.

26. Николаева, Т. П. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / Т. П. Николаева. – 2-е изд., стер. – М.: ФЛИНТА, 2020. – 377 с.

27. Организация деятельности коммерческого банка: учебник / Е.А. Звонова, М.А. Белецкий, М.Ю. Богачева, О.Ю. Дедушева; под ред. Е.А. Звоновой – М.: Инфра-М, 2018. – 632 с.

28. Оценка бухгалтерский кредитоспособности предприятия-заёмщика / А.В. Афонасьев, Е.В. Евдокимов, Д.В. [и др.]. // Молодой ученый. – 2020. – № 3 (293). – С. 317-319.

29. Попова, И. В. Финансы, денежное обращение и ипотека: Учебное пособие / Попова И.В. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 304 с.

30. Печникова, А. В. Банковские операции: учебник/ Е.Б. Стародубцева, О.М. Маркова, А.В. Печникова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. – 336 с.

31. Стародубцева, Е. Б. Банковское дело: учебник/ Е.Б. Стародубцева. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. – 464 с.

32. Тавасиев, А. М. Банковское кредитование: учебник / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков; под ред. А.М. Тавасиева. – 2-е изд., перераб. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 366 с.

33. Тавасиев А.М. Банковское дело: Учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2017. – 647 с.

34. Фаронов В.В. Банковское дело (для бакалавров). – М.: КноРус, 2017. – 800 с.

35. Эриашвили, Н.Д. Банковское право: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция», «Финансы и кредит» / Н.Д. Эриашвили. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 615 с.

36. Чхутиашвили, Л. В. Банковские продукты: виды, технология создания, способы внедрения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/610284 (дата обращения: 16.02.2023).

37. Статистика | Банк России [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cbr.ru/statistics/(дата обращения: 16.02.2023).

38. Официальный сайт ПАО «Сбербанк РФ». [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.sberbank.ru/(дата обращения: 16.02.2023).

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Сведений об источниках рефинансирования ИЖК

Источник рефинансирования	01.01.2019			01.01.2020			01.01.2021			01.01.2022		
	Объем рефинансирования ипотечных жилищных кредитов (прав требования), в млн. рублей											
	кол–во, ед.	рублей	вал.	кол–во, ед.	рублей	вал.	кол–во, ед.	рублей	вал.	кол–во, ед.	рублей	вал.
1.Рефинансировано ипотечных кредитов с продажей пула (прав требования)	187	85 156	5 060	160	194 201	2 036	166	225 834	2 379	133	76 060	4 209
1.1 КО	57	14 081	4 083	44	13 192	188	44	17 358	286	35	10 770	2 870
1.2 Специализированные организации–резиденты	119	68 423	929	108	179 262	1 823	114	205 477	1 998	92	64 472	1 322
1.3 Специализированные организации–нерезиденты	3	36	48	2	9	0	1	1 328	95	1	10	0
1.4 Прочие организации	7	2 607	0	5	1 603	0	6	1 669	0	4	808	0
1.5 Управляющие компании. паевых инвестиционных фондов	1	9	0	1	134	25	1	2	0	1	0	17
2. Рефинансирование ИЖК с сохранением актива на балансе КО	2	11 635	0	2	34 294	0	3	42 312	0	3	12 148	208

Приложение 2

Сведения об ИЖК, предоставленных физическим лицам-резидентам, и приобретенных правах требования по ним в рублях за 2019-2022 гг.

Год	Число выданных кредитов	Объем выданных кредитов, млн. рублей	Задолженность по выданным кредитам, в млн. рублей		Средневзвешенный срок кредитов выданных		Средневзвешенная ставка, в % по кредитам, выданным		Приобретенные КО права требования по ИЖК, млн. рублей
			всего	в т. ч. просроченных	с начала года	в течение месяца	с начала года	в течение месяца	
2019	690 050	1 017 316	1 874 345	27 533	179,5	183,4	12,29	12,67	63 271
2020	823 175	1 338 731	2 536 869	25 443	176,4	176,4	12,44	12,12	61 709
2021	1 012 064	1 753 294	3 391 888	28 954	179,5	177,9	12,45	13,17	72 229
2022	699 419	1 157 760	3 851 153	39 524	176,4	181,9	13,35	12,92	81 467

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

Дипломная работа выполнена мной совершенно самостоятельно. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

«_____» _____ 202__ г.

_____/_____
(подпись) (Ф.И.О.)