

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Юргинский технологический институт
Специальность 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Кафедра экономики и автоматизированных систем управления

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Тема работы	
Анализ ипотечного кредитования в АО «Альфа-Банк» ККО «Юрга»	

УДК 657

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-17900	С.В. Мосина		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Е.А. Подзорова			

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Финансовый менеджмент, ресурсоэффективность и ресурсосбережение»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры ЭиАСУ	М.В. Момот	к.т.н., доцент		

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры БЖДиФВ	В.М. Гришагин	к.т.н., доцент		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
ЭиАСУ	В.А. Трифионов	к.э.н., доцент		

Юрга 2016

Планируемые результаты обучения по программе

Дипломированный специалист должен:

- иметь системное представление о структурах и тенденциях развития российской и мировых экономик;
- понимать многообразие экономических процессов в современном мире, их связь с другими процессами, происходящими в обществе;
- обладать всеми навыками, знаниями и умениями, необходимыми в бухгалтерской профессии.

При реализации знаний и умений в практической профессиональной деятельности дипломированный специалист должен:

- владеть необходимыми знаниями в области экономической теории, бухгалтерского учета (финансового и управленческого), бухгалтерской (финансовой) отчетности, анализа хозяйственной деятельности, аудита, налогообложения, делового и коммерческого права, финансирования коммерческой деятельности и финансового управления, количественных экономико-математических методов анализа и статистики для коммерческой деятельности, оперативного управления и стратегии, общей коммерческой стратегии и основных организационных структур, управленческих функций и методов, организационной деятельности, маркетинга на предприятии и принципов международной коммерческой деятельности, информационной технологии, международных стандартов бухгалтерского учета (отчетности) и аудита;
- уметь вырабатывать для конкретного предприятия рациональную систему организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующееся на соблюдении действующего законодательства и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;
- выполнять работы по учету наличия и движения активов, обязательств и капитала хозяйствующего субъекта и определению результатов его хозяйственно-финансовой деятельности;
- знать и уметь практически применять принципы и правила аудита основных хозяйственных операций;
- уметь аналитически обрабатывать учетную и отчетную информацию с целью принятия хозяйственных решений и получения оценки эффективности функционирования объектов.

Министерство образования и науки Российской Федерации
 Федеральное государственное автономное
 образовательное учреждение высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
 ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
 ЮРГИНСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Юргинский технологический институт
 Специальность 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
 Кафедра экономики и автоматизированных систем управления

УТВЕРЖДАЮ:
 Зав. кафедрой ЭиАСУ
 _____ Трифонов В.А.
 (Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ
на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Выпускная квалифицированная работа (дипломного проекта/работы)
--

Студенту:

Группа	ФИО
3-17900	Мосина Светлана Викторовна

Тема работы:

Анализ ипотечного кредитования в АО «Альфа-Банк» ККО «Юрга»
Утверждена приказом директора

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

Исходные данные к работе	Объектом исследования является система ипотечного жилищного кредитования в АО «Альфа-Банк» ККО «Юрга» Предметом исследования выступают модели ипотечного жилищного кредитования в Российской экономике
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов	В ходе написания работы необходимо решить следующие вопросы: - понятие ипотечного кредитования - дана сравнительная характеристика моделей ипотечного кредитования - рассмотрены проблемы ипотечного кредитования в России - дана характеристика АО «Альфа-Банк» - рассмотрен финансовый анализ деятельности АО «Альфа-Банк» - дана оценка ипотечного кредитования и определение ее недостатков в деятельности организации - произведены расчеты показателей эффективности программ ипотечного кредитования - предложена новая стратегия ипотечного кредитования в АО «Альфа-Банк»
Перечень графического материала	Презентация представлена в программе Power Point
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)	

Раздел	Консультант
«Финансовый менеджмент, ресурсоэффективность и ресурсосбережение»	Момот М.В.
Социальная ответственность	Гришагин В.М.
Нормо-контроль	
Названия разделов, которые должны быть написаны на иностранном языке:	
Реферат	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Подзорова Елена Анатольевна			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-17900	Мосина Светлана Викторовна		

**ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА
«ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ, РЕСУРСОЭФФЕКТИВНОСТЬ И
РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ»**

Студенту:

Группа	ФИО
3-17900	Мосина Светлана Викторовна

Институт	Юргинский технологический институт	Кафедра	ЭиАСУ
Уровень образования	Специалист	Направление/специальность	080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

Расчет рентабельности от введения нового
продукта ипотечного кредитования в АО
«Альфа-Банк»

Приведен расчет эффективности новой
программы ипотечного кредитования

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры ЭиАСУ	Момот Михаил Викторович	к.т.н., доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-17900	Мосина Светлана Викторовна		

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
3-17900	Мосина Светлана Викторовна

Институт	Юргинский технологический институт	Кафедра	ЭиАСУ
Уровень образования	Специалист	Направление/специальность	Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования) на предмет возникновения:

Объектом исследования является отдел по работе с клиентами АО «Альфа-Банк»

2. Знакомство и отбор законодательных и нормативных документов по теме

ГОСТ 12.1.005-88, ГН 2.2.5.1313-03, СНиП 23-05-95, ГОСТ 12.1.003-83, СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03, СН 2.2.4/2.1.8.262-96, ГОСТ 12.1.012-90, СанПиН 2.2.2.542-96, СН 2.2.4/2.1.8.566-96, СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03, СанПиН 22.4.548-96, СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03.

Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

3. Анализ выявленных вредных факторов проектируемой производственной среды в следующей последовательности:

Освещенность, уровень шума, микроклимат, санитарно-бытовые условия

4. Анализ выявленных опасных факторов проектируемой производственной среды в следующей последовательности

Пожароопасность

4. Охрана окружающей среды:

Влияние источников загрязнений

5. Защита в чрезвычайных ситуациях:

Пожары

6. Правовые и организационные вопросы обеспечения безопасности:

Инструктаж

Перечень графического материала:

При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Заведующий кафедрой ДЖДЭиФВ	Гришагин В.М.	кандидат технических наук, доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
З-17900	Мосина Светлана Викторовна		

Реферат

Выпускная квалификационная работа 114 листов, 4 рисунка, 43 источника, 7 приложений.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, ипотека, кредитование, процентная ставка, залог, модели ипотечного кредитования, залог, недвижимость.

Объект исследования ВКР – это система ипотечного кредитования в АО «Альфа-Банк» ККО «Юрга».

Цель выпускной квалификационной работы является разработка рекомендаций по совершенствованию системы ипотечного кредитования в АО «Альфа-Банк» ККО Юрга.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

Чтобы достичь эту цель, мы поставили перед собой и решили следующие задачи:

- изучить литературу по системе ипотечного кредитования и выявить ее роль как фактора, направленного на развитие Российской экономики, рассмотреть особенности системы ипотечного кредитования;
- проанализировать и оценить систему ипотечного кредитования, в АО «Альфа-Банк» ККО «Юрга»;
- выработать мероприятия, направленные на оптимизацию системы ипотечного кредитования в АО «Альфа-Банк» ККО «Юрга».

Работа представлена ведением, 6 разделами (главами) и заключением, приведен список публикаций студента, список использованных источников.

Объект исследования ВКР – это система ипотечного кредитования в АО «Альфа-Банк» ККО «Юрга».

Предмет исследования – модели ипотечного кредитования в Российской экономике.

В заключении изложены, что проанализировав современную российскую практику ипотечного кредитования становится ясно, что ей требуется модернизация не только в плане объектов кредитования, но и в плане вычисления выгодных условий для предоставления займов и ссуд.

The abstract

Final qualification work sheets 114, 4 figures, 43 power 7 applications.

Key words: mortgage crediting, mortgage, lending, interest rate, collateral, model of mortgage lending, Deposit, real estate.

The object of research WRC is the system of mortgage lending AO «Alfa-Bank» KKO «Yurga».

The purpose of final qualifying work is to develop recommendations for improving the system of mortgage lending AO «Alfa-Bank» KKO «Yurga».

To achieve this goal it is necessary to solve following tasks:

To achieve this goal, we have set ourselves and decided the following tasks:

- to study the literature on the system of mortgage lending and to identify Aerol as a factor, aimed at the development of the Russian economy, to consider the peculiarities of the system of mortgage lending;

- to perform and evaluate the system of mortgage lending AO «Alfa-Bank» KKO «Yurga»;

- to develop activities aimed at the optimization of the system of mortgage lending AO «Alfa-Bank» KKO «Yurga».

The work presents the conduct, 6 sections (chapters) and a conclusion, given a list of student publications, a list of sources used.

The object of research WRC is the system of mortgage lending AO «Alfa-Bank» KKO «Yurga».

Subject of research – models of mortgage lending in the Russian economy.

In conclusion, stated that after analyzing the modern Russian practice of mortgage crediting becomes clear that it needed modernization, not only in terms of credit facilities, but also in terms of the calculation of favorable conditions for granting loans and advances.

Оглавление

Введение	10
1 Обзор литературы	13
1.1 Основные цели, задачи и этапы формирования ипотечного кредитования	13
1.2 Методы анализа ипотечного кредитования	19
1.3 Сравнительная характеристика моделей ипотечного кредитования (американская и европейская модели)	25
1.4 Проблемы ипотечного кредитования на современном этапе в России	33
2 Объект и методы исследования	37
2.1 Объект исследования	37
2.2 Методы исследования	39
3 Расчеты и аналитика	44
3.1 Характеристика АО «Альфа-Банк»	44
3.2 Финансовый анализ деятельности АО «Альфа-Банк»	46
3.3 Оценка ипотечного кредитования и определение ее недостатков в деятельности в организации	50
4 Результаты проведенного исследования	60
4.1 Расчет показателей эффективности программ ипотечного кредитования	60
4.2 Мероприятия по оптимизации системы ипотечного кредитования в АО «Альфа-Банк»	63
5 Финансовый менеджмент, ресурсоэффективность и ресурсосбережение	73
5.1 Планирование комплекса мероприятий по внедрению программы ипотечного кредитования	73
5.2 Расчет показателей эффективности программ ипотечного кредитования	76
6 Социальная ответственность	74
6.1 Описание рабочего места	74
6.2 Анализ выявленных вредных факторов проектируемой производственной среды	77

6.3 Анализ выявленных вредных факторов	82
6.4 Охрана окружающей среды	86
6.5 Защита в чрезвычайных ситуациях	86
6.6 Правовые и организационные вопросы обеспечения безопасности	96
6.7 Заключение по разделу «Социальная ответственность»	99
Заключение	100
Список использованных источников	103
Приложение А Классификация ипотечных кредитов по мнению различных авторов	107
Приложение Б Субъекты ипотечного кредитования: цели и функции	109
Приложение В Динамика роста объемов ипотечного жилищного кредитования и его доли в ВВП России	110
Приложение Г Динамика роста ипотечных жилищных кредитов в РФ в 2009-2015 гг.	111
Приложение Д Сравнительная характеристика темпов роста объемов выданных ипотечных жилищных кредитов и жилищного рынка в России	112
Приложение Е Потенциальные финансовые ресурсы и способы их привлечения	113
Приложение Ж Условия кредитования по программе «Ипотека с государственной поддержкой» в разных банках	114
CD-диск с файлом ВКР и презентацией	в конверте на обороте обложки

Введение

Преобразования, которые связаны с развитием экономики России, которая основана на принципах рыночного развития, затронули абсолютно всех участников экономики. Это послужило созданию предпосылок, необходимых для того, чтобы создать и развить рынок ипотеки. Такой рынок очень важен для экономики страны. Важность рынка ипотеки заключается в его активном создании инвестиционных процессов. Рынок ипотеки способствует обеспечению жильем людей, а также их благосостояния, определяет условия, при которых происходит комплексное и целенаправленное развитие национальных рынков и отдельных экономических отраслей в целом, способствует углублению изменений рынка, оказывает значительное влияние на занятость населения, и при этом снижает уровень безработицы, с его помощью увеличивается ВВП, национальный доход и решаются социальные проблемы.

На новом этапе экономического развития Российской Федерации перед государством стоит задача выработать специальные программы, которые предусматривают поддержку государством людей, относящихся к социально незащищенной категории, при помощи выдачи субсидий на ипотечное жилищное кредитование и увеличить доступность ипотечного жилищного кредитования для людей, имеющих различный уровень дохода. Именно потому главное направление финансовой политики государства заключается в том, чтобы создать в РФ систему ипотечного жилищного кредитования. Нужно выделить приоритетную особенность ипотечного жилищного кредитования в национальной экономике, от которой создан эффект мультипликации. Он заключается в том, что помимо улучшения условий проживания, ипотека должна значительно влиять на ситуацию в экономике, которая сложилась в России. Государство ожидало, что благодаря увеличившимся инвестициям, которые могут быть выделены ипотекой, и вкладываемые в строительство жилья, сформируют смежные отрасли со строительством. Рост занятости

народа увеличит доход народа. Доход, который увеличится, поспособствует повышению платежеспособного спроса, также на покупку недвижимости. Рост платежеспособного спроса поспособствует увеличению смежных со строительством отраслей, а также самого строительства жилья. Ещё платёжеспособный спрос должен развить рынок недвижимости, относящейся к коммерции.

Подход, который сложился в России и необходимый для создания ипотечного жилищного кредитования, определяется в использовании моделей ипотечного жилищного кредитования, надежной кредитно-финансовой системы и достаточно развитого рынка фондов, работающих при стабильной экономической ситуации, и сильной государственной поддержки, а также народа, который образован экономически, и понимает механизмы, которым обладает ипотечное жилищное кредитование. Но на данный момент по отношению к РФ нельзя применять все вышеперечисленные характеристики стабильной экономической ситуации. Поэтому на новом этапе улучшения института ипотечного жилищного кредитования, существует вопрос, касающийся использования моделей ипотечного жилищного кредитования, которые существуют в условиях кризиса экономики и приспособлены к экономике Российской Федерации.

Из всего сказанного выше, можно определить, что актуальность темы определяется в значимости ипотечного жилищного кредитования при решении актуальной проблемы, относящейся к социально-экономическому развитию РФ и заключающуюся в обеспечении собственной недвижимостью большей части народа России.

В качестве методологической и теоретической базы были использованы положения и выводы, которые были сформированы в работах ведущих зарубежных и российских специалистов в области жилищного кредитования, а именно: Белозерова С.А., Акуловой Т.А., Джафарова Ф.Ф. Викторовой Е.Д., Иванова В.В., Ермиловой М.И., Лаврушина О.И., Котлярова М.А. и др.

Основу информации работы составили материалы Федеральной службы государственной статистики, Банка России, Министерства финансов РФ, иностранных ассоциаций ипотеки, а также Агентства по жилищному кредитованию ипотеки.

Были использованы следующие методы исследования:

- 1) Сравнительно – правовой метод,
- 2) Вертикальный и горизонтальный анализ,
- 3) Метод сравнения и обобщения,

Работа состоит из введения, 6 глав, заключения и списка использованных источников.

В первой главе были рассмотрены: теоретические основы банковского ипотечного жилищного кредитования, значение данного кредитования, его социально–экономическая роль и развитие ипотечной системы России.

Во второй главе рассмотрен объект и методы исследования ипотечного кредитования.

В третьей главе исследовалось ипотечное жилищное кредитование на примере АО «Альфа-Банк», который является первым частным банком в России.

В четвертой главе глава была посвящена рассмотрению предложений, направленных на улучшение ипотечного жилищного кредитования АО «Альфа-Банк», перспектив дальнейшего развития данного кредитования,.

Пятая глава посвящена расчетам от введения нового продукта ипотечного кредитования в АО «Альфа-Банк» ККО «Юрга».

В шестой главе рассмотрена социальная ответственность.

1 Обзор литературы

1.1 Основные цели, задачи и этапы формирования ипотечного кредитования.

Жилищное финансирование, которое включает также финансирование жилищного строительства и покупку недвижимости народом, применяет следующие формы финансирования: прямое инвестирование, кредитование, долевое участие инвесторов, бюджетное финансирование, предоставление бюджетных субсидий населению для покупки жилья. Главная роль в системе жилищного финансирования отводится ипотечному жилищному кредитованию.

Как считает Власова А. В. , ипотека является способом, способствующим обеспечить обязательства заемщика перед кредитором с помощью залога недвижимости, который предоставляет кредитору право на удовлетворение своих требований из суммы недвижимости, находящейся в залоге [13]. Предметом ипотеки могут являться: участки земли, здания, многоквартирные и частные дома, сооружения и другая недвижимость.

Ипотекой называется залог недвижимого имущества, необходимый для того, чтобы обеспечить обязательства заёмщика перед кредитором. При таком кредитовании заемщик получает кредит, направленный на приобретение жилья. Погасить этот кредит – это его обязанность перед кредитором, а для того, чтобы обеспечить исполнение такого обязательства жильё закладывают в залог. Не только жильё можно приобретать и закладывать в залог, также это можно делать с автомобилем, яхтой, земельными участками и т.д. Недвижимость, которая была куплена с помощью ипотеки, - это собственность заемщика кредита с момента покупки.

«Ипотечное кредитование» рассматривается в экономической литературе с двух сторон.

К примеру, Иванкина Е., определяет такое кредитование в широком смысле. Она считает, что ипотека является целостным механизмом, который объединяет интересы кредиторов и заёмщиков, и включает в себя иные рыночные субъекты, а именно - риэлторов, застройщиков, инвесторов и др. [21]. Так, говорится о системе ипотечного жилищного кредитования, то есть модели, имеющей множество факторов, которая включает не только выдачу ипотечных кредитов, а также механизмы, направленные на привлечение ресурсов финансов с рынка капиталов и операции, выполняющиеся на рынке недвижимости.

Иванов В. В., определял ипотечное жилищное кредитование в узком смысле. Он утверждал, что данное кредитование – это один из сегментов ссудного рынка [22]. При этом, экономисты считают, что выдача кредитов под залог жилья является самой развитой и главной формой такого кредитования.

Так, ипотека является лишь одной из форм имущественного обеспечения обязательств должника, при которой жильё остается в его собственности, а кредитор при невыполнении заёмщиком своих обязательств получает удовлетворение своих денежных требований путём продажи этой недвижимости. Такое понимание ипотеки – это понимание в широком смысле. Если мыслить более узко, то можно считать, что ипотека- это просто залог недвижимости.

С точки зрения юриспруденции, ипотека заключается в том, чтобы обременить имущественные права собственности на объекты недвижимого имущества при закладывании их в залог.

Викторова Е. Д. считает, что «ипотека является рыночным инструментом оборота прав на имущество, направленным на объекты недвижимого имущества, и позволяет привлекать дополнительные деньги, необходимые для того, чтобы осуществлять разные проекты» [12].

Существуют 2 взгляда на ипотеку.

Первый - это самый распространённый. Его можно назвать «потребительским». При таком взгляде все представления об ипотечном

кредитовании складываются и исчерпываются отношениями между заемщиком ссуды и ипотечным банком по поводу получения и обслуживания конкретного кредита.

Второй взгляд является «профессиональным». При нём ипотека рассматривается как целостная и самовоспроизводимая подсистема рынка финансов, а не как отдельный кредит. Характерная черта данного взгляда на ипотечное кредитование заключается в расширении цепочки взаимоотношений участников со схемы «заемщик – кредитор» к схеме «заемщик – конечный инвестор». При этом чётко складывается картина того, что банки и другие институты финансов, выполняют функции обслуживания и посредничества в процессе продвижения временно свободных денежных средств потенциальных инвесторов к заёмщикам ссуд. Как считает И. В. Довдиенко, только такой взгляд на ипотеку чётко определяет ключевую организующую роль в целостной и взаимоподчиненной инфраструктуре, которая выполняет определенную траекторию (в узком смысле), и воспроизводит всю систему ипотечного бизнеса (в широком смысле) [16].

В России нормативно-правовая база ипотечного жилищного кредитования складывается из положений Гражданского кодекса [1]. В 1995 году была принята I часть, а в 1996 году II часть ГК РФ. Их принятие стало решающим шагом в развитии федерального законодательства России в отношении, касающегося вопросов, связанных с кредитованием жилищной ипотеки.

В отношениях, которые относятся к кредитованию жилищной ипотеки, ГК РФ были установлены положения о праве на собственность и иных вещных правах на жильё; общие правила обеспечения кредитов залогом недвижимого имущества, также и жилой; основания, необходимые, чтобы обратиться с взысканием на жильё, которое было заложено под залог и др. Принятие ГК РФ, содержащего основные нормы, которые касаются получения и обеспечения кредита, послужило созданием среды права, которая благоприятствует всем видам деятельности предпринимателей. Также ГК РФ предусмотрел в будущем

принятие специальных Федеральных законов, направленных на регулирование вопросов, связанных с залогом недвижимости, а также государственной регистрацией прав на недвижимость и сделок с ним.

Законом также предусмотрено обращение закладных, то есть Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» ввёл в коммерческий и гражданский оборот закладные бумаги, которые являются новым видом ценных бумаг. Распоряжение Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 26 февраля 1999 года № 195-р определено, что закладные бумаги могут быть применены как базовый актив, необходимый для выпуска их собственником либо доверительным управляющим других ценных бумаг в порядке и на условиях, установленных Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг. Но Федеральный закон от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» не содержит порядок обращения закладных бумаг[4].

На данное время ипотека является залогом недвижимости при получении кредита в банке. Залог даёт кредитору право на преимущественное удовлетворение претензий к должнику в размере стоимости имущества, заложенного в качестве залога.

Кострикиным П. Н. были выделены отличительные черты ипотечного жилищного кредитования[32]:

- 1 Кредитный период длится долго, от 10—15 лет и больше.
- 2 Кредиты носят целевой характер и выдаются людям для того, чтобы построить либо купить жильё.
- 3 В течение кредитного периода заемщик регулярно выплачивает часть суммы долга и проценты от кредита, поэтому к концу кредитного периода основной долг полностью погашается. Данный вид кредита имеет название «самоамортизирующийся».
- 4 Кредитом обеспечивается жильё, которое покупается при помощи кредита, либо при строительстве частного дома, залог участка земли. На срок кредита недвижимое имущество находится в залоге, поэтому при невыполнении заемщиком своих обязательств перед кредитором он имеет

право обратиться в суд с взысканием предмета залога, для того, чтобы покрыть свои потери.

5 Из – за долгого срока погашения кредита сумма ежемесячных выплат заемщика снижается.

6 Размер кредита составляет не более 60–70% оценочной стоимости приобретаемой недвижимости. При этом размер кредита выступает в качестве залога.

Ипотечное жилищное кредитование оказывает эффективное влияние на активизацию спроса. Систему ипотечного кредитования с точки зрения управления спросом на потребительском рынке можно определить как систему управления продажами недвижимого имущества. При оценке каждой подсистемы, можно сделать вывод, о том, что «вторичная подсистема» выполняет доминирующую функцию - инвестора.

Соответствуя этому, система ипотечного жилищного кредитования, на наш взгляд, - это совокупность всех звеньев инфраструктуры ипотеки, механизмов их функционирования и субъектов кредитования, которая обеспечивает интеграцию рынка жилья, финансов и инвестиций. Такое определение более полно отражает положение жилищного кредитования в области взаимоотношений экономики, обусловленное его функциями. На наш взгляд, система ипотечного жилищного кредитования обеспечивает взаимосвязь не только финансового и инвестиционного рынков, в части привлечения средств посредством перераспределения финансового капитала и создания фондовых механизмов, как указывается другими авторами, но и жилищного рынка, в части финансирования строительства и приобретения жилой недвижимости с использованием института ипотеки.

Классификация ипотечных кредитов представлена в Приложении А. данная классификация – это синтез имеющихся разработок в сфере ипотечного кредитования.

В зависимости от того, на какую цель выдаётся ссуда, выделяются методы и формы предоставления и погашения кредит, и связанные риски, которые связаны с ним.

Кредит на жильё может предоставляться на разные цели. А именно:

1 На строительство жилья. Это особый класс кредитов на жильё физическим лицам. Они выдаются в 2 стадии:

- 1 стадия – на строительство дома выдаётся кредит в форме кредитной линии, которая обеспечивается залогом прав на участок земли;

- 2 стадия – по окончании строительства кредит модифицируется в долгосрочный жилищный кредит с залогом построенного дома и участка земли.

2 покупка уже готового жилья в качестве:

- дополнительного места проживания;
- основного места проживания;
- для проживания в сезон;
- для сдачи в аренду и т.д.

Такая классификация и уточнение целей, для которых покупается жильё, нужны, чтобы проводить анализ рисков при андеррайтинге кредита в процессе принятия решения, касающегося предоставления кредита.

По способам выдачи выделяю 2 вида кредитов:

1 Кредиты, финансирующие строительство жилья поэтапно;

2 Кредиты, выданные одной суммой.

Кредит, выданный на строительство жилья, выдается только на время строительства дома, а именно на 1—1,5 года. Обеспечить займ могут: денежные активы заёмщика, участок земли, находящийся в собственности заёмщика, поручительства, гарантии. Выдача кредита происходит по частям в соответствии с этапами строительства. Проценты начисляются на фактически имеющуюся задолженность по кредиту. При строительстве заёмщик выплачивает только проценты по кредиту. Бывают случаи, что на практике используют вариант, когда при строительстве происходит начисление процентов, но заёмщик их не выплачивает, а они суммируются с остатком

основного долга и капитализируются. По окончании строительства происходит модификация кредита на жильё в долгосрочное ипотечное кредитование, который обеспечивается выстроенным домом и участком земли. На погашение такого кредита уходит от 15 до 30 лет.

По способам погашения выделяют 6 кредитов ипотеки:

1 Кредит с «шаровым» платежом, который заключается в выплате всего размера кредита либо его части, т.е. «шаровой» платеж в окончании срока кредитования.

2 Кредит с переменной ставкой по процентам.

3 Постоянный кредит, который также называется аннуитетным. Это кредит с фиксированной ставкой по процентам, который самоамортизируется, и по которому предусмотрены равные ежемесячные платежи. Периодический платеж включает выплату в счет погашения долга и уплату процентов по кредиту.

4 Кредит с участием – это кредит, при котором кредитор участвует в инвестировании: кредитор одновременно получает платежи по кредиту и определенную часть регулярного дохода, и (или) часть от суммы увеличения стоимости собственности.

5 Кредит с нарастающими платежами, использующийся для заемщиков, которые рассчитывают на увеличение доходов.

6 Кредит с обратным аннуитетом, который заключается в уменьшении выплат по кредиту в конце срока либо полное прекращение выплат.

1.2 Методы анализа ипотечного кредитования.

Ипотечным кредитом называется долгосрочный кредит, который предоставляется специализированными либо коммерческими банками, кредитно-финансовыми учреждениями под залог недвижимости. Одной

стороной является держатель залога, который выступает в качестве кредитора по обязательству, которое обеспечивается ипотечным кредитом.

Залогодержатель имеет право на удовлетворение своих денежных требований к должнику по этому обязательству из суммы заложенной недвижимости. Другой стороной является залогодатель преимущественно перед другими кредиторами залогодателя.

В качестве залогодателя может выступать сам должник по обязательству, которое обеспечено ипотечным кредитом, либо лицо, которое не принимает участия в обязательстве.

Имущество, на которое установлена ипотека, остается у залогодателя в его владении и пользовании.

В качестве предмета ипотечного кредита выступают:

- Предприятия, сооружения, здания и другая недвижимость, которая используется в предпринимательской деятельности;
- Участки земли, которая находится в частной собственности;
- Садовые дома, гаражи, дачи и другие строения потребительского назначения;
- Квартиры, дома, а также их части, которые имеют одну или несколько изолированных комнат;

Субъектами ипотечного жилищного кредитования называются стороны, имеющие отношение к объекту ипотечного кредитования. По мнению, Ф. Ф. Джафарова субъектами ипотеки являются риэлтерские компании, заёмщик, кредитор, государственные органы и инвесторы [15].

Цели и функции данных субъектов представлены в Приложении А.

Главные участники на рынке ипотечного жилищного кредитования:

1 Кредитные организации и другие юридические лица, которые выдают заемщикам ипотеку в порядке, установленном законом.

2 Заемщики, являющиеся физическими лицами и гражданами Российской Федерации, которые заключили кредитные договоры с кредитными организациями или договоры займа с не кредитными организациями, и по

условиям которых на полученные средства покупается жильё. Покупаемое жильё обеспечивает исполнение обязательств по договорам.

По мнению В. В. Иванова, их главной целью является максимизировать объем привлечения дешевых финансовых ресурсов для того, чтобы купить жильё [22].

Главные функции кредитора это:

- Обслуживание выданных ипотек;
- Оформление договора займа и договора об ипотечном кредите;
- Выдача ипотеки на основе оценки платежеспособности и кредитоспособности заемщика;

Второй элемент – это инфраструктура ипотеки, которая обеспечивает необходимое сопровождение ипотечных операций. К этой инфраструктуре относятся:

1 Органы государственной регистрации прав на недвижимость и прав на сделки, проводимые с ними.

2 Операторы вторичного ипотечного рынка, представленные специализированными организациями, которые осуществляют рефинансирование кредиторов и предоставляют народу долгосрочные ипотеки.

Основные функции, которые выполняют операторы вторичного рынка:

- Выпускают эмиссионные ценные бумаги ипотеки;
- Рефинансируют кредиты на основе установленных стандартов и требований, которые предъявляются к ипотечному кредитованию;
- Оказывают содействие во внедрение рациональной практики проведения операций ипотечного жилищного кредитования и в разработке типов ипотеки, которые наиболее доступны для заемщиков и менее рискованны для кредиторов;
- Привлекают средства инвесторов в сферу кредитования;

И.Караваева определила главные функции таких органов. Они занимаются:

- Регистрацией договоров об ипотечном кредитовании и права ипотечного кредитования;
- Регистрацией сделок купли-продажи жилья, оформлением перехода прав собственности к новому собственнику;
- Хранением и предоставлением информации, касающейся прав собственности и обременения залогом жилой недвижимости всем участникам рынка ипотеки.

1 Страховые компании, которые имеют лицензии и осуществляют личное страхование заемщиков, а также страхование гражданско-правовой ответственности участников рынка ипотеки и страхование недвижимости, находящейся в залоге;

2 Недвижимость, которая заложена, оценщики - юридические и физические лица, которые имеют право на осуществление профессиональной оценки жилья, и являются предметом залога при кредитовании ипотеки;

3 Риэлтерские фирмы в качестве юридических лиц, которые имеют лицензии

4 Профессиональные посредники на рынке купли - продажи жилья;

5 Нотариальные конторы, паспортные службы, органы опеки попечительства, юридические консультации и т.д., которые обеспечивают необходимое юридическое сопровождение сделок с жилой недвижимостью, регистрацию граждан по месту жительства (в том числе и заложенных квартирах и домах), защиту прав несовершеннолетних при заключении сделок с недвижимым имуществом [28].

В Российской Федерации главные кредиторы ипотеки – это универсальные коммерческие банки.

Также важными участниками являются страховые компании, государство и оценщики. Государство может играть значительную роль через предоставление средств, направленных на финансирование гарантий, социального жилья, создания благоприятных условий, необходимых для

кредитования отраслей, которые связаны с ипотекой, и введения разных льгот, к примеру, льготного налогообложения.

Иванкина Е. считает, что функционирование ипотечного жилищного кредитования связано с определением круга потенциальных заемщиков, которыми могут быть физические лица, которые способны нести бремя расходов, необходимых для обслуживания долгосрочного кредита [21].

«Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК) – это участник ипотечного рынка. Данное агентство было создано Правительством РФ в 1997 году с целью обеспечить ликвидность коммерческих банков России, которые выдают долгосрочные кредиты населению на покупку жилья, за счет покупки прав требований по таким кредитам на средства, которые привлекаются с помощью размещения облигаций Агентства на фондовом рынке.

Таким образом, формирование ипотечного рынка и его масштабы в большей мере определяются тенденциями развития ипотечного кредитования, а также сформированной законодательной базой, изменением соотношения между доходными группами населения, изменением объемов зарплат различных прибыльных групп населения, и преимущественно групп платежеспособных граждан с точки зрения требований ипотечного жилищного кредитования, обеспеченности граждан недвижимостью, темпов роста инфляции, динамикой цен на рынке жилья, объемов строительства и заинтересованностью в увеличении качества жилищных условий граждан страны.

Кроме всего прочего зависимость выбора модели ипотечного кредитования, которые заимствуют развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, объясняется стартовыми формами образования ипотеки в определенной стране. Обычно, при заимствовании моделей ипотечного кредитования реципиенты руководствуются одной из двух стратегий. Первая заключается в заимствовании промежуточных форм эволюции из прошлого страны-донора с их последующей поэтапной

трансформацией в более передовые. Второй тип стратегии - пропуск реципиентом промежуточных этапов развития, т.е. трансплантация в качестве стартовых передовых форм институтов из наиболее эффективных систем. Следовательно, при заимствовании моделей ипотечного кредитования как развивающиеся страны, так и страны с переходной экономикой имеют возможность значительно ускорить адаптацию перенятых моделей, ориентируясь на опыт стран с развитой рыночной экономикой.

Но практика свидетельствует о том, что при прочих равных условиях использование так называемой шоковой стратегии пропуска промежуточных этапов развития страны чаще всего оканчивается неудачей. Как правило, по мере появления передовых институтов в развитых странах и отставания «догоняющих» стран последние стремятся заимствовать более эффективные формы институтов из прогрессивных систем. Развивающиеся страны склонны максимально ускорять свое институциональное развитие. В связи с этим соотношение стран, прошедших все формы институтов и начавших с первого этапа, к странам, пропустившим один или два этапа, составляет на сегодняшний день 1 к 35.

Кострикин П. Н. утверждал, что результат при самом быстром институциональном развитии, проводящееся за счет имитации прогрессивных норм, которые действуют в лидирующих экономиках, неоднократно оказывался неудачным [32]. Вместо ожидаемого увеличения рынка ипотечного кредитования перенятый институт начинал выполнять другую роль, чем в стране - доноре.

Формирование целостной системы ипотечного жилищного кредитования, включающая долгосрочные ипотеки коммерческими банками и другими кредиторами, гражданам-заемщикам, требует создания механизма, который будет обеспечивать кредиторов необходимыми долгосрочными ресурсами, необходимыми для кредитования. Самые распространённые источники долгосрочных ресурсов, необходимых для ипотеки во всем мире, являются средства, которые:

- Привлекаются универсальными и сберегательными банками на депозиты разной срочности и расчетные счета от граждан и юридических лиц;
- Привлекаются на рынке финансов с помощью межбанковских кредитов и разных финансовых инструментов заимствования;
- Привлекаются с рынка капиталов от разных институциональных и индивидуальных инвесторов с помощью выпуска и размещения особых ипотечных ценных бумаг, которые обеспечены правами требований по ипотекам и закладным бумагам;
- Предоставляются из бюджетных источников в различных формах участникам рынка ипотеки (банкам, заемщикам, инвесторам и т.д.) для того, чтобы субсидировать ипотечное кредитование.

Таким образом, функционирование рынка ипотечного кредитования должно начинаться с создания эффективных ипотечных моделей. Развивающимся странам для создания собственных ипотечных институтов важен выбор системы и стартового звена в эволюционной цепочке. Эффективность и устойчивость функционирования внедряемых институциональных форм зависит от стадии развития принимающей экономики.

1.3 Сравнительная характеристика моделей ипотечного кредитования (американская и европейская модели)

Во всем мире ипотечное кредитование развивается и функционирует как форма долгосрочного финансирования жилищных программ. Ипотечное кредитование, с одной стороны, способствует решению ряда социальных и экономических проблем страны, и, прежде всего, проблемы обеспечения жильем, с другой - снижению инфляции, оттягивая на себя временно свободные денежные средства граждан и предприятий.

А.В. Власов полагает, что предметом ипотеки может быть следующее имущество [13]:

- Земельные участки, находящиеся в частной собственности;
- Предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество;
- Жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;
- Дачи, садовые дома, гаражи и т.д.

Модель ипотечного кредитования – способ организации функционирования системы ипотечного кредитования.

В настоящее время в мировой практике сложились две классических способа ипотечного кредитования:

- Одноуровневая модель ипотечного кредитования (немецкая модель);
- Двухуровневая модель ипотечного кредитования (американская модель).

В одноуровневой модели ипотечного кредитования ссудой связаны не только заемщик, но и кредитор. Данная модель строится на цикличности обращения денежных средств: средства, которые предоставляются заемщиком, используются для выдачи кредитов его предшественникам, уже закончившим период накопления.

Модели и формы взаимодействия участников рынка ипотечных кредитов, используемые в мировой практике, исключительно многообразны. Обеспечение ресурсами долгосрочных кредитов для населения возможно как за счет средств, которые привлекаются кредиторами самостоятельно на первичном рынке (одноуровневая система ипотечного жилищного кредитования), так и за счет средств, привлекаемых на вторичном рынке через специализированных операторов (двухуровневая система ипотечного жилищного кредитования).

На первичном рынке ипотечного кредитования контактируют кредиторы и заемщики (выдача и обслуживание ипотечных кредитов), а на вторичном -

кредиторы и инвесторы, которые осуществляют функцию рефинансирования кредитных организаций. Операторами на первичном рынке главным образом являются различные депозитные финансовые институты - универсальные и сберегательные банки. Они предоставляют кредиты, обслуживают их, т.е. собирают регулярные платежи в счет погашения кредитов, ведут бухгалтерский учет, работают с должниками и т.д. Эти же банки, как правило, являются и инвесторами, т.е. держат выданные кредиты в своем портфеле. Банки аккумулируют свои фонды в основном через вклады либо за счет эмиссии долговых ценных бумаг. Разновидностью депозитных схем является система долгосрочных контрактных сбережений. Другая форма организации первичного рынка ипотечных кредитов - модель специализированных ипотечных банков (институтов), которые имеют эксклюзивное право на выпуск особых долговых ценных бумаг, обеспеченных выданными ипотечными кредитами, - ипотечных облигаций. По мнению, С.А. Белозерова, данная модель получила большее развитие в европейских странах [10].

Модель вторичного рынка ипотечных кредитов как форма организации системы жилищного финансирования работает иначе. Ипотечные кредиторы (банки, кредитные союзы, ссудно-сберегательные ассоциации, ипотечные компании и др.) выдают ипотечные кредиты заемщикам, далее они продают данные активы третьему лицу, то есть инвестору. Средства, полученные от реализации, пускают в оборот, выдавая новые кредиты. При этом они, как правило, продолжают обслуживать кредиты. В настоящее время все большее продвижение получает тенденция конверсия ипотечных активов, при которой специальные операторы вторичного рынка организуют выпуск ипотечных ценных бумаг на основе собранного пула ипотечных кредитов. Эта модель называется двухуровневой, поскольку предполагает отделение функций по предоставлению и обслуживанию ипотечных кредитов от функций владения ими и привлечение ресурсов от инвесторов специализированными операторами вторичного рынка и инвесторами.

Представляется, что при наличии соответствующих условий в России могут получить распространение оба подхода к организации системы финансирования рынка жилищных ипотечных кредитов. При этом они не обязательно должны быть представлены в чистом виде. Как показывает практика западных стран, в том числе США, один и тот же финансовый институт может держать часть выданных ипотечных займов в своем кредитном портфеле, часть - продавать инвесторам, а также может приобретать кредиты или ценные бумаги, обеспеченные кредитами, у других субъектов ипотечного рынка. Важно, каким образом используемая финансовым институтом модель жилищного финансирования влияет на характер распределения рисков, присущих ипотечному кредитованию.

Ключевыми условиями для привлечения кредитных ресурсов в сферу долгосрочного ипотечного кредитования является создание в стране благополучной экономической и политической обстановки, а также разработка необходимой законодательно-нормативной базы и повышение уровня состоятельности населения. По мнению Викторовой Е.Д., один из ключевых вопросов - стандартизация порядка выдачи и обслуживания ипотечных кредитов, условий оценки благонадежности заемщиков, а также финансовых инструментов для привлечения средств [12].

В настоящее время в мировой практике используются две основные модели системы ипотечного кредитования: одноуровневая и двухуровневая.

Смысл одноуровневой модели системы ипотечного кредитования заключается в том, что кредитор, оставляющий требования по ипотечным кредитам в собственном портфеле, привлекает денежные средства через эмиссию своих ценных бумаг и иные пассивные операции, в том числе заемные, используя при этом в качестве обеспечения исполнения уже собственных долговых обязательств имеющиеся у него права требования по ипотечным кредитам.

При этом правовой режим ипотечных ценных бумаг регулируется специальным законодательством, которое предоставляет их держателям

широкие возможности защиты своих прав, что позволило, в частности, ипотечным облигациям стать самыми надежными ценными бумагами в Германии. Их владельцы получали проценты по ним даже во время двух мировых войн.

Эмитирующие ипотечные ценные бумаги институты находятся под жестким государственным контролем или являются строго специализированными учреждениями (организациями). Именно для данной модели ипотечного кредитования характерно наличие ссудо-сберегательных учреждений (стройсберкасс).

Рефинансирование кредитных ресурсов при одноуровневой модели ипотечного кредитования осуществляется посредством депозитных или фондовых инструментов без передачи ипотечных кредитов специализированным институтам типа агентств (фондов) ипотечного кредитования.

Следует отметить, что в науке одноуровневую модель ипотечного кредитования часто именуют «немецкой». По мнению А.В. Власова, это не отражает в полной мере суть данной модели кредитования [13].

Так как прогрессивные ипотечные системы, так или иначе, замыкаются на государстве, под ипотечной моделью следует понимать систему организации ипотечного жилищного кредитования в рамках страны либо региона. С этой точки зрения деление моделей ипотеки на американскую и европейскую может показаться на первый взгляд наиболее логичным, чем иное.

Смысл двухуровневой модели системы ипотечного кредитования состоит в том, что кредитор уступает права по ипотечным кредитам другому лицу взамен на получение денежной суммы.

Данная модель функционирует за счет специальных институтов - агентств (фондов) ипотечного кредитования, специализирующихся на приобретении прав по ипотечным кредитам, которые выдаются на первичном рынке, и дальнейшей их реализации: переуступка на вторичном рынке инвесторам, формирование ипотечных кредитных пулов и их продажа (продажа прав

участия в них) вторичным инвесторам, выпуск ипотечных ценных бумаг и другие способы.

При детальном анализе европейская и американская модели имеют наиболее глубокие отличия, нежели наличие либо отсутствие каких-нибудь ипотечных институтов. Ф.Ф. Джафаров признает, что в основе европейской модели лежит консерватизм, направленный к наибольшей надежности ипотечных институтов [15].

В России особую методологическую роль в становлении системы ипотечного кредитования сыграли «Основные положения о залоге недвижимого имущества - ипотеке», утвержденные Правительством РФ 22 декабря 1993 года.

Основные положения были подготовлены Исследовательским центром частного права в виде модели законодательного акта об ипотеке. Можно утверждать, что в данном документе разработчики попробовали применить отдельные положения частного права в англосаксонской традиции к ипотечному праву РФ, так как главным «поставщиком» ипотечных институтов, предложившим в 1992 году Правительству РФ проекты и техническую поддержку в проведении реформ, было Агентство США по международному развитию (USAID).

Таким образом, на первоначальном этапе становления института ипотеки в России Правительство РФ сделало ставку на построение двухуровневой (американской) модели ипотечного кредитования.

Двухуровневый характер имеет и современная система ипотечного кредитования в России: на первом уровне - Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), «изначально представляющее собой результат трансплантации института ипотечных агентств из США («Fannie Mae», «Ginnie Mae» и «FreddieMac»)); на втором уровне - банки и иные кредитные организации, осуществляющие ипотечную деятельность.

Кредитная организация, занимающаяся ипотечным кредитованием, имеет возможность обратиться в АИЖК с просьбой о рефинансировании

сформированного ею пула кредитов, обеспеченных ипотекой. АИЖК выкупает закладные, если условия выдачи и обслуживания кредитов отвечают его требованиям, и издаёт на их основе облигации, по которым правительство дает гарантию производства платежей и прибыльности.

Средства, полученные от выпуска облигаций, вновь направляются на приобретение у кредитной организации пула закладных.

В соответствии со схемой деятельности, утвержденной Правительством РФ, АИЖК рефинансирует деятельность кредитных организаций под гарантии государства. При этом инвестиционный потенциал, по мнению Е. Дударевой, возникающий в результате деятельности АИЖК, не отвечает критериям эффективного использования бюджетных средств [17].

Реализуемый агентством механизм рефинансирования подразумевает, что происходит выкуп именно тех кредитов, которые выданы на приобретение жилья на вторичном рынке, поскольку объектом залога выступает жилье (в связи с высокими рисками при его приобретении в период строительства, в случае привлечения кредита, жилье покупается, как правило, на вторичном рынке).

Минимизация рисков кредитными организациями приводит к тому, что больше, чем 90% кредитов, которые выдаются в соответствии с требованиями АИЖК, направляются на вторичный рынок. В этом случае система ипотечного жилищного кредитования при ее расширении способствует развитию спекулятивных настроений на рынке недвижимости.

Отсутствие взаимосвязи с реальным сектором ведет к тому, что происходит потеря экономического эффекта от развития ипотечного жилищного кредитования. Механизм рефинансирования АИЖК не создает предпосылок для инвестирования в строительство и расширения предложения жилья.

По нашему мнению, большинство современных проблем, связанных с ипотечным кредитованием, в нашей стране зародились в 90-е годы XX века и связаны с построением в Российской Федерации двухуровневой (американской)

модели ипотечного кредитования, которая по целому ряду причин эффективно применяться в России не может.

Калашникова З.В. отмечает, что построение двухуровневой (американской) модели ипотечного кредитования с использованием конструкций континентального залога затруднено ввиду необходимости использования механизмов цессии при передаче прав по ипотечным кредитам, а также ввиду коренных различий в правовой природе ценных бумаг по российскому праву и ценных бумаг в англо-саксонской правовой системе [26].

Таким образом, нельзя механически переносить институты англо-американского права в российское, которое обладает своей исторической спецификой и имеет принципы, выработанные веками.

При двухуровневой (американской) модели ипотечного кредитования залог недвижимости, служащий средством минимизации имущественного риска, которому подвергается кредитор, сам становится уязвимым для рисков, порождаемых наделением обороноспособностью требований, обеспеченных ипотекой. Данные риски, либо «опасности второго порядка», готовы материализоваться, примером их материализации служит тяжело преодолеваемый ипотечный кризис в Соединенных Штатах, который в итоге перешел в мировой финансовый упадок.

Первопричина содержится в тесной взаимосвязанности участников рынка ипотечного жилищного кредитования между собой при двухуровневой (американской) модели. Невыполнение обязанностей одним из соучастников ведет к несоблюдению обязанностей иными соучастниками рынка ипотечного кредитования, другими словами к «эффекту картонного домика».

В отличие от двухуровневой (американской) модели ипотечного кредитования, одноуровневая (европейская) модель экономически наиболее устойчива, как следует, в российских критериях является наиболее предпочтительней.

Европейская (одноуровневая) модель системы ипотечного кредитования ближе России и с позиции построения системы права, и исторически. До 1917

года в нашей стране существовала одноуровневая модель системы ипотечного кредитования. При этом за все время существования системы ипотечного кредитования в дореволюционной России только один ипотечный банк потерпел крах и прекратил свою деятельность.

1.4 Проблемы ипотечного кредитования на современном этапе в России

Обострение геополитической ситуации летом 2015 года вызвало повышение ставок по ипотеке и ужесточение условий кредитования. Нестабильная экономическая ситуация и усиление западных санкций привели к тому, что банки начали предъявлять высокие требования к размеру первоначального взноса и обеспечению кредита. Некоторые кредитные организации предлагают сниженные ставки при условии внесения дополнительной комиссии.

Анализ поведения главных игроков рынка иллюстрирует, что с учетом ослабления требований к заемщикам, а кроме того сравнительно достаточно низкого первоначального взноса по ипотечным кредитам, выданным в прошлые периоды, вполне возможно уменьшение в среднесрочной перспективе качества ипотечного портфеля банков при условии ухудшения в стране экономической ситуации (в частности, при падении доходов и росте уровня безработицы). Значимая часть прироста рынка наблюдалась в 2013-2014 годах с помощью расширения предложения кредитов с достаточно низким уровнем первоначальных взносов и в отсутствие подтверждения дохода по справке 2-НДФЛ.

Проблема доступности ипотечного жилищного кредита для населения в решающей степени определяется развитием процессов его рефинансирования и секьюритизации как метода рефинансирования. Вместе с тем, проведенное автором исследование показало, что уровень развития данных процессов

существенно отстает от потребности в финансовых ресурсах субъектов ипотечного жилищного кредитования.

В условиях тенденции ухудшения качества портфелей по всем видам кредитов для населения (в том числе беззалоговые) банкам необходимо быть в особенности внимательными в вопросах управления риск-аппетитом, внимательно следить за увеличением проблемных задолженностей и когда нужно запускать механизм реструктуризации.

Для развития ипотечного кредитования в России нужно найти для «длинных денег» новые источники и определить новые пути для рефинансирования ипотечных кредитов. Такими источниками «длинных денег» могут быть накопительные вклады, которые не подлежат досрочному закрытию, что способствовало накоплению денег, гражданами на первоначальные взносы для приобретения квартир, а потом получению у банка кредитов по ставкам, согласованным при открытии счетов.

В наибольшей степени перспективным механизмом для привлечения «длинных» кредитных ресурсов являются ипотечные ценные бумаги. Превратив обязательства заемщиков по кредитам в ипотечные облигации, их можно будет продавать сторонним инвесторам, получая деньги для выдачи новых кредитов.

Для того, чтобы развивалось ипотечное кредитование нужно совершенствование нормативной и законодательной базы, которая обеспечит выполнение обязательств по ипотечным кредитам.

Большое значение имеет практика рассмотрения дел в судебном порядке по вопросам заложенного недвижимого имущества. В данном вопросе обязана заявляться жесткая позиция со стороны суда в отношении неплательщиков.

Для защиты прав банков необходимо внести преобразования в определенные законодательные акты. Необходимо закрепить на законодательном уровне:

- Получение денежных средств, которые выручены в результате реализации заложенного имущества, банками по договорам долевого участия граждан;
- Необходимость регистрации договоров залога по договорам участия в долевом строительстве, которые прошли в органах Федеральной регистрационной службы государственную регистрацию.

По мнению И. Караваевой, деятельность субъектов ипотечного рынка, прежде всего банков-кредиторов и граждан-заемщиков, в особенности во время становления и формирования системы ипотечного жилищного кредитования, в отсутствие особых мер поддержки муниципалитета почти невозможна [28].

От внедрения административных основ для системы ипотечного кредитования в выигрышном положении оказывается территория в целом. Муниципальные органы, с одной стороны, стимулируют жилищное строительство, а как следствие, и рост поступлений за счет налогов, с другой стороны, уменьшают собственные риски.

Для развития и становления системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования нужно предусмотреть решение следующих главных проблем: недостаточное развитие и эффективность системы регистрации прав на недвижимость и сделок с ним в учреждениях юстиции; устранение имеющихся недостатков в законодательстве; недоразвитие страхового и оценочного дела; достаточно высокие ставки рефинансирования; отсутствие вторичных рынков закладных (ипотечных кредитов); отсутствие достаточно эффективных механизмов для ограничения банковских рисков и покрытия государством и органами местного самоуправления; достаточно высокая стоимость кредитов для заемщиков; отсутствие ипотечных банков; дефицит бюджетных средств для предоставления жилищных субсидий для граждан, имеющих на них право, которые позволяют снизить кредитную нагрузку во время приобретения жилья; достаточно низкие доходы доминирующей части населения по сравнению со стоимостью жилья; недостаточное число стимулов для вложения средств в жилье, несовершенство налогообложения.

Проанализировав современное развитие и состояние рынка ипотечного кредитования в нашей стране, можно сделать выводы.

Ипотека является залогом недвижимости для обеспечения обязательств перед кредиторами. Заемщики, при ипотечном кредитовании, получают кредиты для покупки недвижимости. Их обязательствами перед кредиторами является погашение кредитов, а обеспечивает выполнение данного обязательства залог недвижимости.

В мировой практике, на сегодняшний день, применяются две главные модели ипотечного кредитования: двухуровневая и одноуровневая. Одноуровневая модель ипотечного кредитования заключается в том, что кредиторы, оставив требования по кредитам в своем портфеле, привлекают денежные средства посредством эмиссии собственных ценных бумаг и других пассивных операций, включая заемные, применяя в качестве обеспечения выполнения уже своих долговых обязательств имеющихся у них прав требования по ипотечным кредитам.

Необходимо отметить, что одноуровневая модель ипотечного кредитования в науке нередко именуются «немецкой». Это не отражает суть этой модели кредитования в полной мере.

Так как современные ипотечные системы, так либо по-другому, замыкаются на государстве, под ипотечной моделью необходимо понимать систему ипотечного кредитования в масштабах всей страны либо региона. Деление моделей ипотеки, с этой точки зрения, на европейскую и американскую является более логичным, чем другое.

Двухуровневая модель ипотечного кредитования заключается в том, что кредиторы уступают права по кредитам иным лицам взамен на получение денежных сумм.

Эта модель функционирует с помощью особых институтов, так называемых агентств (или фондов) ипотечного кредитования, которые, в свою очередь, занимаются приобретением прав по ипотечным кредитам, которые выданы на первичном рынке, и последующей их реализации: переуступкой

инвесторам на вторичном рынке, участия в них) вторичным инвесторам, выпуск ипотечных ценных бумаг и иные методы.

2 Объект и методы исследования

2.1 Объект исследования

Объект исследования – АО «Альфа-Банк».

Альфа-Банк, который был основан в 1990 году, представляет собой универсальный банк, совершающий все главные виды банковских операций, которые представлены на рынке, включая обслуживание корпоративных и частных клиентов, инвестиционный бизнес, управление активами и торговое финансирование.

Головной офис Альфа-Банка размещается в Москве. В банке работает примерно 21 тысяча сотрудников. В связи с принятием решения Банком России о санации и победой на тендере, в Банковскую Группу «Альфа-Банк» вошел также ПАО «Балтийский Банк». Прямые акционеры Альфа-Банка это российская компания ОАО «АБ Холдинг», которая, в свою очередь, владеет более чем 99% акций банка, и кипрская компания «ALFA CAPITAL HOLDINGS (CYPRUS) LIMITED», в распоряжении которой, в свою очередь, менее 1% акций банка.

Группа «Альфа-Банк» является одним из самых крупных частных банков в России, по кредитному портфелю, размерам совокупного капитала и средствам клиентов. На конец 2015 года клиентская база Альфа-Банка насчитывает примерно 13,6 млн. физлиц (учитывая 1.9 млн. розничных клиентов ПАО «Балтийского Банка») и 255 000 корпоративных клиентов. Группа продолжила развитие в 2015 году в качестве универсального банка по главным направлениям: корпоративный инвестиционный бизнес, средний и малый бизнес (МСБ), структурное и торговое финансирование, факторинг и лизинг), розничный бизнес (включая потребительские кредиты, кредитные карты и кредиты наличными, депозиты и накопительные счета). Стратегическими приоритетами на 2015 год для Группы «Альфа-Банк»

являются сохранение лидерских позиций частного банка в России с акцентом на качество и надежность активов, а кроме того ориентирование на качество обслуживания технологии, интеграцию и эффективность бизнеса.

В ноябре 2015 года банковская группа «Альфа-Банк» выпустила 3-х летние еврооблигации на 500 миллионов долларов Соединенных Штатов Америки. Этот выпуск в 2015 году стал первым публичным размещением Еврооблигаций такого размера на первичном рынке среди отечественных финансовых институтов после пересмотра отношения к российскому страновому риску по причине событий 2014 года со стороны международных финансовых сообществ. Альфа-Банк в октябре 2015 года разместил рублевые облигации на 10 миллиардов рублей со ставкой купона 12.00% годовых и срочностью 36 месяцев. Ведущие мировые рейтинговые агентства присваивают группе «Альфа-Банк» самые высокие рейтинги среди частных банков России.

Альфа-Банк по итогам 2015 года подтверждает позиции лидера в Российском банковском секторе. Альфа-Банк одержал победу сразу в 3-х номинациях Третьей Ежегодной премии достижений и инноваций финансовой отрасли «Банковская сфера», которая была организована журналом «Банковское обозрение». Банк второй год подряд был удостоен номинации «Наиболее инновационный банк» как финансовое учреждение, использующее в своей работе в наибольшей степени передовые и современные технологии. Альфа-Банк является лучшим банком по версии исследовательской компании Frank Research Group для состоятельных клиентов. Согласно с данными авторитетного исследования Euromoney FX Survey 2015 Альфа-Банк улучшил собственные позиции в рейтинге самых крупных мировых банков по обороту на рынке Forex, поднялся с 31-го (с занимаемого ранее 36) места в мировом рейтинге. Альфа-Банк является единственным российским банком, который входит в топ-50 этого рейтинга. Интернет-банк «Альфа-Бизнес Онлайн» по версии Markswebb Rank & Report является наиболее эффективным решением для бизнеса.

Группа «Альфа-Банк» это социально-ориентированная организация. Альфа-Банк ежегодно по всей России организует разные культурные мероприятия: гастроли театральных коллективов, фестивали и выставки , концерты известных зарубежных и российских исполнителей. Прошедший год не был исключением: во многих городах, при поддержке банка, были организованы различные интересные события. Еще одним главным направлением социальной деятельности Банка является поддержка социально незащищенных слоев населения: воспитанникам интернатов и детских домов , ветеранам ВОВ, тяжелобольным детям. Группа «Альфа-Банк» член Корпоративного клуба WWF России, реализует образовательные программы для школьников «Альфа-Шанс», оказывает финансовую помощь благотворительным программам спасения тяжелобольных детей «Линия жизни».

2.2 Методы исследования

Способы исследования: способ обобщения и сравнения, вертикальный, горизонтальный и сравнительно-правовой анализ.

Общая основа функционирования рынка это авансирование капитала для получения прибыли. Норма доходности это основной побудительный мотивацией выбора определенных направлений для использования капитала. На выбор конкретных направлений авансирования оказывает влияние альтернативная доходность различных вариантов временного отчуждения капитала. Для собственников денежного капитала большого значения не имеют более конкретные направления заимствования. Но экономика устроена таким образом, что в ней функционирует немало субъектов с различными интересами и целями. Собственникам денежных капиталов противостоят заемщики, которые, в свою очередь, может потратить заемный капитал на потребительские либо предпринимательские цели. Предпринимательские цели,

в свою очередь, также могут быть различными. Заемные средства могут использоваться и на рынке вторичных активов (приобретение ценных бумаг) и в реальных секторах экономики. Инвестиции в реальных секторах экономики можно разделить на 3 главных потока: инвестирование в основной капитал, запасы и жилищное строительство. Наше исследование будет ограничено движением ссудных капиталов, которые, в свою очередь, в конечном итоге замыкается на жилищное строительство. В связи с этим мы абстрагируемся от ипотечного кредитования под залог земли и другого недвижимого имущества.

Сущность ипотечных кредитов вытекает из общих закономерностей движения ссудных капиталов и авансирования капиталов. Для описания и определения специфических особенностей ипотечных кредитов нужно рассмотреть и выделить отношение между более конкретными субъектами (участниками) кредитования, а кроме того рассмотреть особенности объектов, которые вовлечены в ипотечное кредитование.

Ипотечные кредиты имеют как общие черты, которые связывают их с кредитами в целом, как формой существования ссудных капиталов, так и собственные специфические особенности. Их содержание можно определить из отношений кредиторов и заемщиков как основных участников ипотеки. Страховые учреждения и строительные организации также являются участниками. Государственные органы различного уровня, также могут быть участниками, при непосредственной государственной поддержке.

Кредиторы уступают принадлежащие им денежные капиталы заёмщикам на определённое время на условиях возвратности и платности. И в этом смысле субъект заимствования для кредитора совершенно безразличен. В рамках отношений заёмщик-кредитор для заёмщика появляются специфические условия в том случае, если есть специальная институциональная поддержка этого направления кредитования. К примеру, есть государственные гарантии ипотечного кредитования, уменьшающие риск для кредитора, либо есть льготы по налогообложению. Лишь очевидные дополнительные выгоды для кредитора служат основанием для предпочтительного выделения этого направления

кредитования. В остальном, ипотечное кредитование для кредитора укладывается в рамки общих закономерностей движения ссудного капитала. В рыночной экономике капитал авансируется ради получения прибыли, т.е. самовозрастания. И в этом смысле кредит со стороны кредитора есть специальная форма авансирования ради получения прибыли. В условиях развитой конкуренции норма доходности специальных форм капитала выравнивается, и ипотечное кредитование подчиняется общим законам движения авансирования капитала. Так выглядит ипотечное кредитование движения индивидуального капитала. Но с общественной точки зрения роль ипотечного кредита выглядит несколько по-другому. Кредитору безразлична общественная функция разных направлений кредита. Он будет уступать свой капитал вне зависимости от того, на что он будет потрачен заемщиком: на потребительские цели, основной капитал, приобретение ценных бумаг, жилищное строительство и так далее. Но с общественной точки зрения важно направление применения заимствованных средств.

Ипотечный рынок занимает неповторимое положение в национальной экономике и представляет из себя очень сложный механизм, который состоит из взаимозависимых и взаимосвязанных подсистем. Ипотечный рынок - это рынок ипотечных кредитов, которые предоставляются банками и иными учреждениями для домашних хозяйств или юридическим лицам для приобретения недвижимости под залог этой (либо иной) недвижимости.

Существует два главных взгляда на ипотеку. В рамках первого и самого распространенного взгляда все представления об ипотечном кредитовании исчерпываются и укладываются отношениями между ссудозаемщиками и ипотечным банком по поводу обслуживания и получения более конкретного единичного кредита.

Второй взгляд рассматривает ипотечное кредитование не на уровне отдельного кредита, а в качестве самовоспроизводимой и целостной подсистемы финансового рынка .

Характерной чертой данного взгляда на ипотеку является расширение цепочки взаимоотношений участников со схемы «заемщик - кредитор» к схеме «заемщик — конечный инвестор». При подобных крайних полюсах в наибольшей степени четко вырисовывается то, что финансовые институты в сущности выполняют посреднические, обслуживающие функции в продвижении временно свободных средств потенциальных инвесторов к ссудозаемщикам. Одновременно именно подобный взгляд на ипотечное кредитование акцентирует внимание на инфраструктуре, которая, в свою очередь, обеспечивает воспроизводство всей системы.

Сложившиеся в развитых странах системы ипотечного кредитования являются органически-функциональными подсистемами финансового рынка. Именно на финансовом рынке происходит процесс рефинансирования, который, в свою очередь, обеспечивает самодостаточный режим функционирования системы ипотечного кредитования.

Финансовый рынок подразделяется на денежный (рынок краткосрочных операций) и рынок капиталов (средне- и долгосрочные кредиты). В свою очередь денежный рынок разделяется на учетный, валютный и межбанковский. Рынок капиталов охватывает рынок ценных бумаг и рынок средне- и долгосрочных кредитов. В классических моделях ипотечного кредитования механизм рефинансирования в полном объеме опирается на рынок капитала как главный источник ресурсов. Рынок капиталов служит самым важным источником долгосрочных инвестиционных ресурсов. В отличие от денежного рынка, который, в свою очередь, предоставляет достаточно высоколиквидные средства главным образом для удовлетворения краткосрочных потребностей, рынок капиталов обеспечивает долгосрочные потребности в финансовых ресурсах. Все указанные рынки динамически взаимодействуют друг с другом, оказывая непосредственное влияние друг на друга. Это отчетливо видно и на примере ипотечного рынка. Являясь составной частью кредитного рынка, ипотечный рынок активно взаимодействует и с рынком ценных бумаг, и с валютным рынком. Для современной рыночной экономики финансовый рынок

является ее «нервным центром». Это сложнейшая структура с множеством участников - финансовых посредников, которые оперируют разными финансовыми инструментами и выполняющих широкий набор функций по управлению и обслуживанию экономических процессов.

3 Расчеты и аналитика

3.1 Характеристика АО «Альфа-Банк»

Диверсифицируя свою деятельность, АО «Альфа-Банк» регулярно расширяет круг проводимых на российском рынке операций и предоставляет клиентам широкий комплекс услуг, которые приняты в международной банковской практике:

- открытие и ведение рублевых и валютных счетов;
- расчетно-кассовое обслуживание, в т.ч. прием, пересчет и зачисление выручки на счета;
- внутрироссийские расчеты в рублях и валюте;
- операции по покупке/продаже иностранной валюты за рубли, а кроме того конверсионные операции иностранная валюта/иностранная валюта;
- управление валютными и рублевыми ресурсами;
- операции с банкнотами во всех свободно конвертируемых валютах;
- операции по продаже, покупке, инкассированию векселей по поручениям клиентов;
- кредитование в рублях и иностранной валюте;
- выдача гарантий по операциям банков и клиентов -корреспондентов, а кроме того по привлекаемым иностранным кредитам;
- операции с депозитными векселями и сертификатами АО «Альфа-Банк»;
- выполнение функций агента валютного контроля;
- потребительское и ипотечное кредитование населения;
- выпуск и обслуживание международных пластиковых карт;
- операции по продаже и покупке наличной иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте;

- экспертиза платежности и подлинности денежных знаков, платежных документов;

- операции на фондовом рынке.

- операции на международном рынке FOREX.

- доверительное управление.

К главным видам деятельности относят:

- кредитование физических лиц

- кредитование корпоративных клиентов

- ипотечное кредитование

Банк уделяет отдельное внимание работе с частными клиентами и предоставляет широкий спектр банковских продуктов и услуг для физических лиц: кредитование; вклады; банковские карты; денежные переводы; коммунальные платежи; операции с ценными бумагами; индивидуальные банковские сейфы; монеты; расчетно-кассовое обслуживание; депозитарий; удостоверяющий центр; рекламные акции; операции с векселями; дисконтная программа.

Размер активов АО «Альфа-Банк» на 01.01.16 составил 24586,2 млн. руб., что на 24,6 % выше подобного показателя 2012 года (Таблица 1).

Таблица 1 - главные показатели деятельности банка АО «Альфа-Банк» за 2013-2015гг., на конец года

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	Темп роста, снижения %	
				2014/2013	2015/2013
1	2	3	4	5	6
Активы, млн. руб.	19725,2	20680,0	24586,2	104,8	124,6
Свои средства (капитал), млн. руб.	2339,4	2352,6	2390,7	100,6	102,2
Общая ссудная задолженность, млн. руб.	12238,7	13236,5	15720,0	108,2	128,4
в т. ч. просроченная, млн. руб.	3038,4	2068,6	2392,1	68,1	78,7

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Привлеченные ресурсы, млн. руб.	17385,9	18327,4	22195,5	105,4	121,1
в т.ч. вклады, млн. руб.	10205,4	9937,2	10897,8	97,4	106,8
Прибыль до налогообложения, млн. руб.	241,3	83,2	116,4	34,5	48,2
Коэффициент рентабельности активов, %	1,3	0,4	0,5	X	X
Коэффициент рентабельности своего капитала, %	10,1	3,5	4,9	X	X

Темпы роста активов опережают темпы роста своего капитала.

3.2 Финансовый анализ деятельности АО «Альфа-Банк»

Свой капитал банка возрос лишь на 2,2% в сравнении с данными на 01.01.14г. В свою очередь темпы роста ссудной задолженности превышают темпы роста активов АО «Альфа-Банк». Размер общей ссудной задолженности возрос на 28,4%, составив на 01.01.16г. 15720,0 млн. руб. При одновременном поступательном росте активов и своего капитала, прибыль до налогообложения была снижена до 48,2% от уровня 2013г.

Рост активов на 24,6% был во многом обуславливается повышением чистой ссудной задолженности, как видно из таблицы 2, занимающей наибольший удельный вес в структуре активов. На ее долю приходится около 57% общей суммы активов банка.

Таблица 2 - Состав и структура активов АО «Альфа-Банк» за 2013-2015гг., млн. руб., на конец года

Активы банка	2013г.	2014г.	2015г.	Удельный вес, %		
				2013	2014	2015
Денежные средства	716,2	857,0	802,8	3,6	4,1	3,3
Средства кредитных организаций в ЦБ РФ	700,4	614,0	559,8	3,6	3,0	2,3
Средства в кредитных	1186,0	394,4	1724,8	6,0	1,9	7,0
Финансовые активы, которые оцениваются по справедливой стоимости через прибыль либо	3156,3	4030,3	4329,7	16,0	19,5	17,6
Чистая ссудная задолженность	11225,9	12083,4	13915,1	56,9	58,4	56,6
Чистые вложения в ценные бумаги и иные финансовые активы	4,4	4,4	604,6	0,0	0,0	2,5
Чистые вложения в ценные бумаги удерживаемые до погашения	308,5	217,6	219,0	1,6	1,1	0,9
Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	1433,2	1374,7	2236,0	7,3	6,6	9,1
Прочие активы	994,5	1104,2	194,4	5,0	5,3	0,8
ИТОГО	19725,2	20680,0	24586,2	100,0	100,0	100,0

На долю финансовых активов, которые оцениваются по справедливой стоимости через прибыль либо убыток, приходится около 18% совокупных банковских активов. Остальные 25% делят: денежные средства – 4%, средства кредитных организаций в ЦБ РФ – 3%, средства в кредитных организациях – 5%, чистые вложения в ценные бумаги и иные финансовые активы, которые имеются в наличии для продажи – 1%, чистые вложения в ценные бумаги, которые удерживаются до погашения – 1%, основные средства, нематериальные активы и материальные запасы – 7%, прочие активы – 4%.

На долю обязательств в среднем приходится около 89% всех ресурсов банка, соответственно доля своих источников формирования активов составляет 11% (см. таблицу 3).

Таблица 3 - Состав и структура пассивов АО «Альфа-Банк» за 2013-2015гг.,
млн. руб., на конец года

Пассивы банка	2013г.	2014г.	2015г.	Удельный вес, %		
				2013	2014	2015
Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ	0,0	0,0	2344,0	0,0	0,0	9,5
Средства кредитных организаций	2,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Средства физ. и юр. лиц	16272,2	17579,4	19047,2	82,5	85,0	77,5
Выпущенные долговые обязательства	797,1	495,4	451,2	4,0	2,4	1,8
Прочие обязательства	211,5	173,6	248,2	1,1	0,8	1,0
Резервы на потенциальные потери	102,3	78,9	104,9	0,5	0,4	0,4
Всего обязательств	17385,9	18327,4	22195,5	88,1	88,6	90,2
Средства акционеров (участников)	1890,0	1890,0	1890,0	9,6	9,1	7,7
Резервный фонд	268,8	268,8	268,8	1,4	1,3	1,1
Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, которые имеются в наличии для продажи	0,0	0,0	-0,2	0,0	0,0	0,0
Нераспределенная прибыль предыдущих лет	7,2	180,5	193,8	0,0	0,9	0,8
Нераспределенная прибыль за отчетный период	173,3	13,3	38,2	0,9	0,1	0,2
Всего источников своих средств	2339,3	2352,6	2390,6	11,9	11,4	9,8
ИТОГО	19725,2	20680,0	24586,2	100,0	100,0	100,0

Подобная тенденция связана с особенностью деятельности самого банка, когда заемные и привлеченные средства занимают наибольший объем в структуре ресурсов. В структуре самих обязательств лидирующая позиция принадлежит средствам юридических и физических лиц (в среднем 82% от совокупного объема обязательств). 3% приходится на выпущенные долговые обязательства. Остальные 4% составляют средства кредитных организаций, прочие обязательства и резервы на потенциальные потери.

Свои источники ресурсов банка главным образом формируются из уставного капитала (около 9% в среднем за 3 года). Его размер сохранился на

уровне прошлого года и составил 1,890 млрд. рублей. На долю резервного фонда приходится 1% совокупных ресурсов АО «Альфа-Банк». Нераспределенная прибыль также занимает 1% всех ресурсов банка. Необходимо также заметить, что с 2013 года нераспределенная прибыль не распределяется, а накапливается. В итоге на 01.01.16г. она составила 2,3 млрд. руб.

Проведем более укрупненный анализ состава и структуры пассивов, для этой цели объединим отдельные статьи пассивов в 3 группы: свои средства, которые привлечены и заемные, и результаты представим в таблице 4.

Таблица 4 - Состав и структура пассивов АО «Альфа-Банк», млн. руб.

Пассивы банка	2013г.	2014г.	2015г.	Удельный вес, %		
				2013	2014	2015
Свои средства (капитал)	2339,3	2352,6	2390,7	11,9	11,4	9,7
Привлеченные средства	17385,9	18327,4	22195,5	88,1	88,6	90,3
в т. ч. депозитные	16274,9	17579,4	19047,2	82,5	85,0	77,5
Недепозитные	797,1	495,4	451,2	4,0	2,4	1,8
Заемные средства	313,9	252,6	2697,1	1,6	1,2	11,0
ИТОГО	19725,2	20680,0	24586,2	100,0	100,0	100,0

Структура укрупненных пассивов выглядит так: свои средства – 11%, привлеченные средства – 89%. Привлеченные средства составляют на 2015 год 90,3 % в структуре пассивов банка. Заемные средства составляли 1.2 % в 2013 году, увеличились к концу 2015 г. до 11 %. Этот анализ, как и приведенные выше расчеты, в очередной раз иллюстрирует, что ресурсы банка АО «Альфа-Банк» главным образом сформированные с помощью депозитных источников формирования банковских ресурсов.

По результатам 2015 года банком получена прибыль до налогообложения, которая, в свою очередь, на 01.01.16г. составила 116,42 млн. руб. Невзирая на то, что данный показатель ниже чем значение на 01.01.14г, он гораздо выше, чем прибыль до налогообложения на 01.01.15. Активный рост позитивных

финансовых результатов объясняется хорошей сбалансированностью и диверсификацией источников доходов банка, которые, в свою очередь, охватывают все направления его деятельности и обеспечивают устойчивость финансового результата к преобразованиям финансово-экономической ситуации. Наибольшее воздействие на рентабельность деятельности банка в 2015 году оказывали доходы, которые связаны с кредитованием физических и юридических лиц, совершением валютных операций, а кроме того комиссионные доходы, которые получены за обслуживание клиентов.

Во время анализа нами было установлено, что наибольший удельный вес в структуре ресурсов АО «Альфа-Банк» занимают депозитные источники формирования.

3.3 Оценка ипотечного кредитования и определение ее недостатков в деятельности организации.

Анализ реализуемых программ ипотечного кредитования иллюстрирует, что ипотечные программы Банка довольно привлекательны для населения.

Таблица 5 – Структура ипотечных кредитов , выданных в 2014-2015 году, млн. руб.

	2015 г.		2014 г.		2013 г.	
Название кредита	Сумма (млн. руб.)	Удельный вес, %	Сумма (млн. руб.)	Удельный вес, %	Сумма (млн. руб.)	Удельный вес, %
Кредит на срок 5-15 лет	796,02	92	514,26	68,53	505,21	67,53
Кредит на срок 15-20 лет	16,13	2	113,4	15,11	118,4	16,12
Кредит на срок до 5 лет	51,29	6	122,75	16,36	130,75	14,36
Всего	863,44	100	750,41	100	743,41	100

Из данных таблицы 5 видно, что в 2015 году наибольший удельный вес в портфеле ипотечных кредитов в отделении Банка занимают кредиты, которые выданы на срок 5-15 лет – 92%, в сравнении с 2014 годом этот процент

увеличен на 23,47 %. Требования законодательства ограничивают перечень объектов недвижимости на первичном рынке жилья, которые, в свою очередь, могут быть приобретены с применением кредитных средств банков.

На 1 января 2013 г. кредитный портфель АО «Альфа-Банк» составлял 1 552 828 тыс. р., а уже на 1 января 2016 года он увеличился и составил 1 738 944 тыс. р. С 2013 года остаток срочной ссудной задолженности АО «Альфа-Банк» вырос на 186 115,8 тыс. р. Либо на 12 %.

Преобразование срочной ссудной задолженности представлено на рисунке 3.1.

Темп роста срочной ссудной задолженности за рассматриваемый период составил 111,99 %. Что говорит о росте выданных кредитов за период 2013-2015 гг., на 11,99 %.

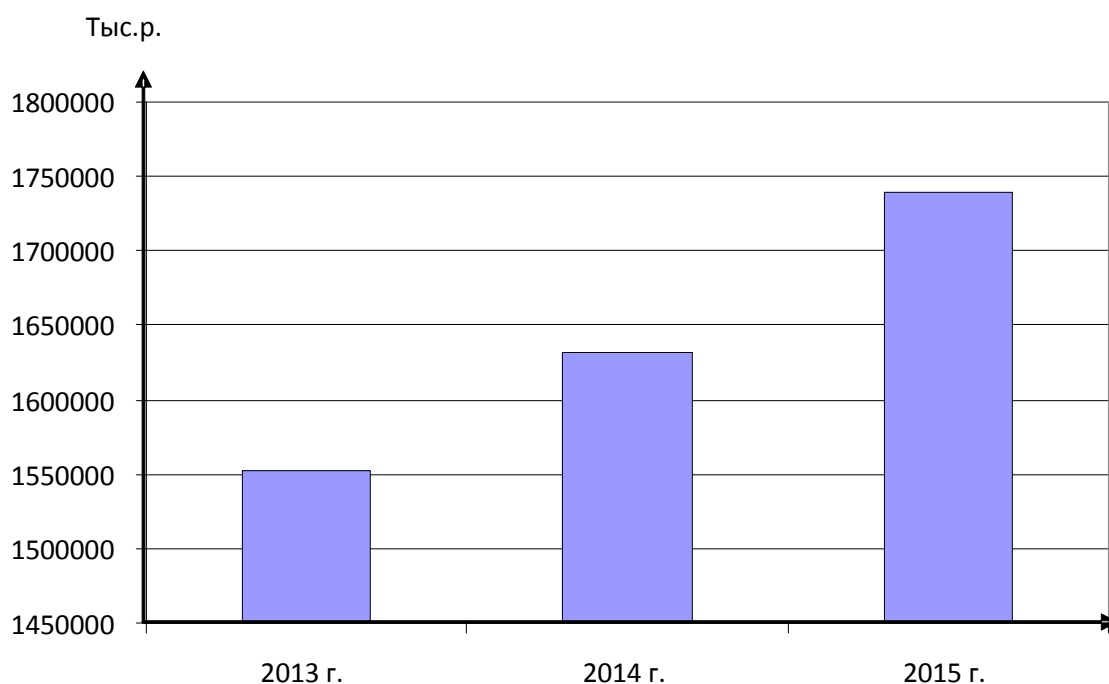


Рисунок 1- Динамика срочной ссудной задолженности физических лиц за 2013-2015 гг.

Из анализа данных приведенных в таблице 3.5 видно, что происходит постепенное повышение срочной ссудной задолженности, которая, в свою очередь, составила на 1 января 2016 года 1 738 944 тыс. р., что на 186 115,8 тыс. р. Значительно больше чем на 1 января 2014 года. Это произошло

благодаря преобразованиям, внесенным в правила кредитования физических лиц в АО «Альфа-Банк» банке с одновременным уменьшением процентных ставок.

Дальше рассмотрим предлагаемые отделением АО «Альфа-Банк» программы кредитования.

Как иллюстрирует таблица 6, в отделении банка представлены как кредиты наличными, так и широкий программы ипотечного кредитования и кредитования малого бизнеса – индивидуальных предпринимателей.

Таблица 6 - Предлагаемые программы кредитования

Программа	% ставка	Минимальная сумма	Максимальная сумма, тыс.р.	Максимальный срок кредитования
Кредитные карты	инд.		750	
Кредит наличными	от 21,49 %		2 000	3 года
Ипотечное кредитование	17-19 %	2500	60000	25 лет
Автокредитование	23,49% - 33,49	112	5600	3 года

Дальше рассмотрим удельный вес остатков срочной ссудной задолженности по видам кредитов в таблице 7.

Таблица 7 - Структура остатков срочной ссудной задолженности по разным видам кредитов.

Программа кредитования	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста, 2015/2013 %
	Сумма, тыс.р.	Доля, %	Сумма, тыс.р.	Доля, %	Сумма, тыс.р.	Доля, %	
Ипотечный (первичный рынок)	95877	6,17	88314,2	5,41	81947,2	4,71	85,47
Ипотечный (вторичный рынок)	256988,7	16,55	271912,3	16,66	282549,6	16,25	109,95

Из данных приведенных в таблице 7 видно, что набирают обороты программы главным образом существующие достаточно давно и обладающие стандартными характеристиками.

Это кредитование наличными (28,94 % на начало периода и 33,03 % на его конец) и корпоративная программа кредитования (18,59 % на начало анализируемого периода и 20,12 % на его конец).

Относительно самого востребованного вида кредита то им остается кредит наличными, его удельный вес в ссудной задолженности растет в процентном выражении ежегодно (рисунок 2).

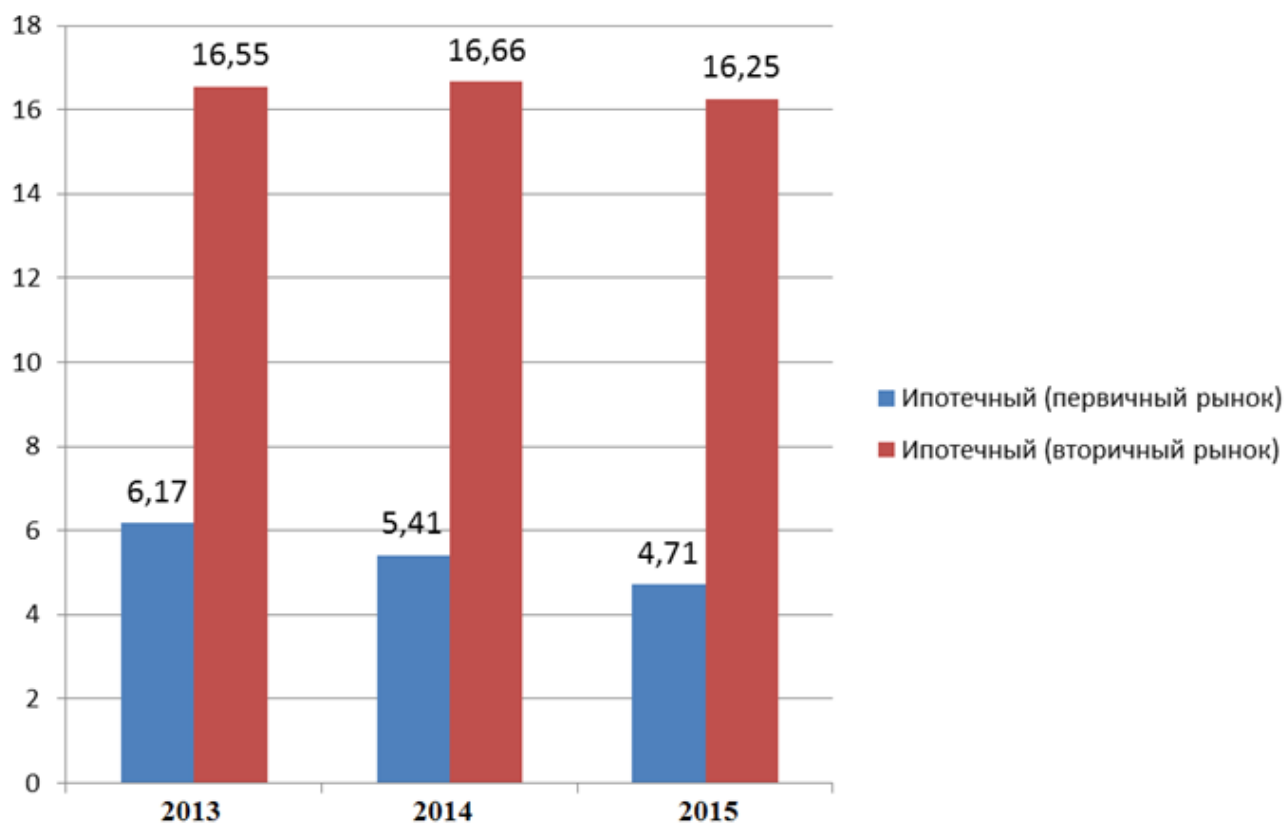


Рисунок 2 – Преобразование доли ипотечных кредитов в общей структуре ссудной задолженности за 2013-2015 гг. (%)

Подобная тенденция к повышению происходит в силу того, что - это наиболее универсальный вид кредита, подходит для всех заемщиков и на всевозможные цели. Его преимущество в том самом, что клиент имеет возможность совершенно самостоятельно определить валюту и метод получения кредита, истратить деньги по своему усмотрению и не предоставлять в банк почти никакой отчетности.

Анализ иллюстрирует, что ставка Банка не является наиболее низкой. Также наиболее высоким является требуемый первоначальный взнос.

Преобразования удельного веса по ипотечному кредиту произошли за счёт преобразования процентных ставок, сроков кредитования и роста цен на рынке вторичного жилья.

Абсолютное содержание одного процента прироста в 2015 г. составило 0,9 млн. руб., а в 2016 г. уже 1,5 млн. руб., иными словами, виден рост суммы кредитов и процентного содержания.

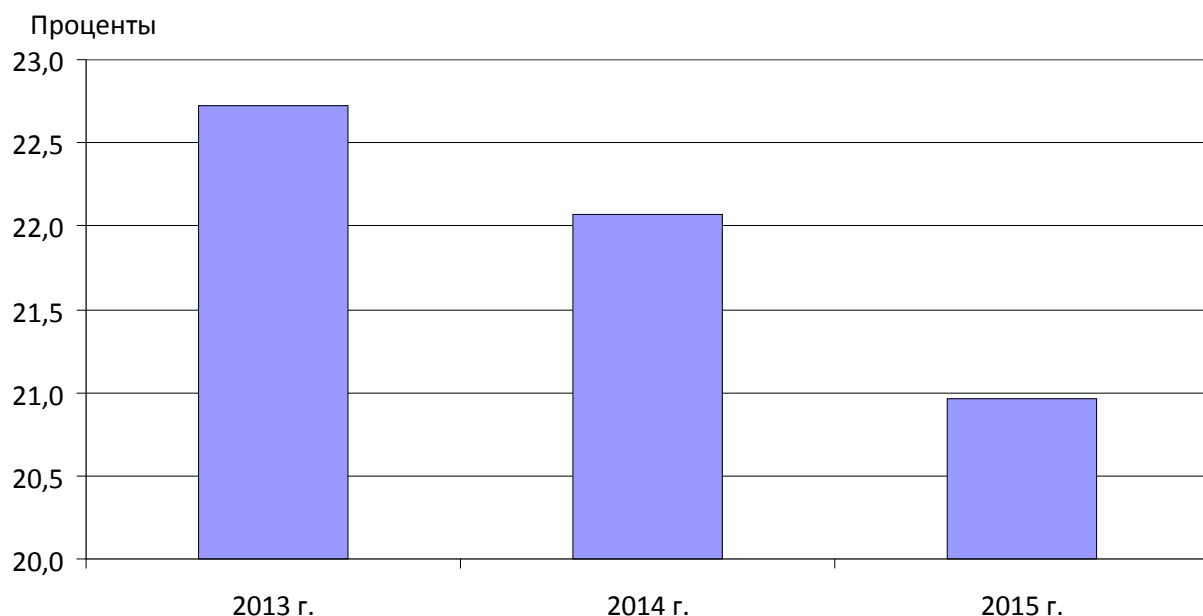


Рисунок 3 - Динамика доли ссудной задолженности по ипотечным кредитам в общей ссудной задолженности за 2013-2015 гг.

Согласно с данными таблицы 8 видно, что наибольшей популярностью среди населения пользуется кредит «Квартира». В 2013 г. его удельный вес составил 65,6%, в кризисный 2014 г. его доля увеличилась до 78,0%, а с 2015 г. Начала сокращаться из-за увеличения доли на кредит «Новостойка».

Таблица 8 – Состав и структура выданных ипотечных кредитов в АО «Альфа-Банк» в 2013-2015 гг.

Вид кредита	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Изменение 2015/2013, млн.руб.	Изменение 2015/2013, %
	Объём кредито в, млн. руб	Доля , %	Объём кредито в, млн. руб	Доля , %	Объём кредито в, млн. руб	Доля , %		
«Квартира»	164,5	65,6	71,7	78,0	109,5	73,0	-55	66,57
«Новостройка»	56,5	22,5	8,3	9,0	19,5	13,0	-37	34,51
«Строительство дома»	30,0	11,9	12,0	13,0	21,0	14,0	-9	70,00

Связано это с тем, что резко увеличилось число строящихся домов после застоя в кризисный период, на приобретение квартир в которых, в свою очередь, выдаётся ипотечный кредит. Кредит «Строительство дома» в анализированном периоде особой популярностью у населения не пользуется.

Проведём анализ ипотечных кредитов в разрезе сроков просроченной задолженности. В таблице 9 представлены данные о сроках просроченной задолженности по ипотечным кредитам физическим лицам в 2013-2016 гг.

Таблица 9 - Структура ипотечных кредитов АО «Альфа-Банк» по соблюдению срока возврата в 2013-2015 гг.

Ипотечные кредиты	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение 2015/2013
Непросроченные	93,2	80,5	89,5	-3,7
Просроченные, в том числе на срок	6,8	19,5	10,5	3,7
- менее 30 дней	2,8	3,2	3,2	0,4
- 30 - 90 дней	1,5	2,7	1,9	0,4
- 91 - 180 дней	0,5	2,8	1,8	1,3
- 181 - 360 дней	0,9	5,0	2,0	1,1
- более 360 дней	1,1	5,8	1,6	0,5
Всего	100,0	100,0	100,0	0

Согласно с данными таблицы 9 видно, что по состоянию на 31 декабря 2015 г. удельный вес просроченных кредитов составил 10,5%, наибольший удельный вес – 3,2% – просроченных кредитов – в интервале сроков до 30 дней, иными словами, задолженность является краткосрочной. Отметим относительно маленькой удельный вес просроченных кредитов с продолжительным сроком просроченности. Таким образом, в анализируемом периоде можно отметить две тенденции.

Первая заключается в повышении удельного веса просроченных кредитов от 6,8% до 10,5%.

Вторая тенденция проявляется в повышении удельного веса просроченных кредитов с продолжительным (свыше 90 дней) сроком.

Банком проведен ряд мероприятий по минимизации сомнительной задолженности, в частности, продажа проблемного долга коллекторским агентствам. Подводя итог можно отметить, что Банком в анализируемый период успешно совершалась реализация ипотечного кредитования заемщиков. Наблюдалось уменьшение удельного веса просроченных кредитов. В тоже время, ставки по кредитам остаются на прежнем уровне.

Относительно, самого процесса получения ипотечного кредита, то основным во время принятия банком решения о выдаче кредита на приобретение жилья остается платежеспособность потенциального заемщика, уверенность в том самом, что долг будет своевременно погашен, в силу того, что перспектива судебного разбирательства не отвечает интересам кредитора. На начало анализируемого периода процентная маржа составила 6,04 %, то по итогам 2015 года она сократится до 4,89 %.

В целом стоит отметить, что отделению АО «Альфа-Банк» по итогам 2013-2015 года выгоднее совершать кредитование малого бизнеса, тем не менее конъюнктура рынка влияет на данный процесс сокращением доли кредитов индивидуальных предпринимателей в ссудной задолженности отделения банка.

Главными факторами, которые, в свою очередь, затронули повышение объема доходов Банка, стали динамичный прирост кредитного портфеля Банка и сохранение достаточно высокого уровня процентной маржи.

Также клиенты могут применять средства государственной поддержки:

1) Материнский капитал, который, в свою очередь, позволит снизить либо в полном объеме покрыть первоначальный взнос, повысить сумму ипотечного кредита или погасить часть задолженности.

Кредит предоставляется в рублях на покупку готового либо строящегося жилья.

- нужно обратиться в какой угодно ипотечный центр банка.
- обеспечить стандартный пакет документов, сертификат на материнский капитал и справку из отделения Пенсионного фонда РФ о размере остатка материнского капитала.

- После оформления ипотечного кредита обратиться в отделение Пенсионного фонда РФ, для того чтобы средства материнского капитала были нацелены на частичное погашение кредита.

2) Средства жилищного сертификата (банк принимает сертификаты, которые выданы в рамках какой угодно жилищной программы государства) можно направить на частичную оплату первоначального взноса либо на погашение ипотеки.

- Клиент обращается за ипотечным кредитом в стандартном порядке, но во время оформления ипотеки учитывается его жилищная субсидия.

- Он заполняет анкету на получение ипотечного кредита и вместе с необходимыми документами и жилищным сертификатом передает ее в банк.

- Банк совершает процедуру проверки кредито- и платежеспособности, а кроме того определяет максимальную сумму кредита, которую, в свою очередь, он способен обеспечить с учетом подразумеваемой суммы субсидии и ориентировочной стоимости будущей квартиры.

- После принятия решения о предоставлении кредита клиенту выдается уведомление, и он может начинать поиск подходящего вам и определенного требованиям банка варианта квартиры.

Если клиент применяет субсидию в качестве первоначального взноса, банк обеспечит кредитные средства лишь после оплаты части приобретаемой недвижимости средствами субсидии.

Ежемесячное погашение ипотечного кредита происходит согласно с условиями кредитного договора. Вполне возможно снижение затрат заемщика, если это предусмотрено условиями жилищного сертификата.

По ходу анализа организации ипотечного кредитования в банке были сделаны следующие выводы:

1) На 1 января 2013 г. кредитный портфель АО «Альфа-Банк» составлял 1 552 828 тыс. р., а уже на 1 января 2016 года он увеличился и составил 1 738 944 тыс. р. С 2013 года остаток срочной ссудной задолженности АО «Альфа-Банк» вырос на 186 115,8 тыс. р. Либо на 12 %. В

Происходит постепенное повышение срочной ссудной задолженности, которая, в свою очередь, составила на 1 января 2016 года 1 738 944 тыс. р., что на 186 115,8 тыс. р. Значительно больше чем на 1 января 2014 года. Это произошло благодаря преобразованиям, внесенным в правила кредитования физических лиц в АО «Альфа-Банк» банке с одновременным уменьшением процентных ставок.

2) Анализ иллюстрирует, что ставка Банка не является наиболее низкой. Также самым достаточно высоким является требуемый первоначальный взнос. Преобразования удельного веса по ипотечному кредиту произошли за счёт преобразования процентных ставок, сроков кредитования и роста цен на рынке вторичного жилья. Абсолютное содержание одного процента прироста в 2015 г. составило 0,9 млн. руб., а в 2015 г. уже 1,5 млн. руб., иными словами, виден рост суммы кредитов и процентного содержания. Наибольшей популярностью среди населения пользуется кредит «Квартира». В 2013 г. его удельный вес составил 65,6%, в кризисный 2014 г. его доля увеличилась до 78,0%, а с 2015 г. Начала сокращаться из-за увеличения доли на кредит «Новостойка».

3) Резко увеличилось число строящихся домов после застоя в кризисный период, на приобретение квартир в которых, в свою очередь, выдаётся ипотечный кредит. Кредит «Строительство дома» в анализированном периоде популярностью у населения не пользуется.

По состоянию на 31 декабря 2015 г. удельный вес просроченных кредитов составил 6,5%, наибольший удельный вес – 2,5% – просроченных кредитов – в интервале сроков до 30 дней, иными словами, задолженность является краткосрочной. Отметим относительно маленький удельный вес просроченных кредитов с продолжительным сроком просроченности. Таким образом, в анализируемом периоде можно отметить две тенденции.

Первая заключается в сокращении удельного веса просроченных кредитов от 6,8% до 6,5%, а в кризисный 2014 г. он достигал 19,5%.

Вторая тенденция проявляется в уменьшении удельного веса просроченных кредитов с продолжительным (свыше 90 дней) сроком. За рассматриваемый период он сократился с 2,5% до 2,4%.

4) С учётом того, что эти данные касаются структуры ипотечных кредитов, необходимо отметить в анализируемом периоде уменьшение абсолютной суммы просроченных ипотечных кредитов. По абсолютной сумме объём просроченных ипотечных кредитов на 31 декабря 2013 г. составлял 17,0 млн. руб., из них 6,2 млн. руб. – со сроком более 90 дней. На 31 декабря 2015 г. объём просроченных ипотечных кредитов составил 13,6 млн. руб., из них 5,0 млн. руб. – со сроком более 90 дней.

Недостатки ипотечного кредитования в АО «Альфа-Банк»:

- недостаточно разработанная политика по оценке кредитоспособности заёмщика;
- повышение объема проблемных кредитов;
- рост числа просрочек по выданным ипотечным кредитам.

4 Результаты проведенного исследования

4.1 Расчет показателей эффективности программ ипотечного кредитования

Одной из самых главных проблем для АО «Альфа-Банк» является не возврат заемщиком полученных денежных средств. Из –за увеличивающегося объема проблемных кредитов возникает множество негативных последствий, к которым можно отнести следующие:

- Банк теряет свою репутацию;
- Снижается рентабельность и ликвидность банка;
- Образуются дополнительные расходы, которые связаны с взысканием проблемной задолженности и т.д.
- Происходит отток клиентов и увольняются квалифицированные работники;

Потенциальные проблемы, касающиеся невозвращения кредита, сотрудники банка должны идентифицировать на всех этапах кредитного процесса. Благодаря этому можно уменьшить риски, которые связаны с образованием проблемной задолженности, и уменьшить возможные финансовые потери банка по причине не возврата предоставленных кредитов.

Именно поэтому в АО «Альфа-Банк» значительное внимание нужно уделять непрерывному контролю за выполнением условий кредитного договора заемщиком, погашением тела кредита и процентов за его пользование в четко оговоренные сроки, изменением физического состояния заемщика, наличием и изменением стоимости и качестве обеспечения по кредиту, а также своевременно реагировать на другие изменения, в перспективе могут привести к возникновению проблемной задолженности.

АО «Альфа-Банк» самостоятельно устанавливает методы, позволяющие обнаружить проблемную задолженность, проводит мониторинг, определяет критерии, которые требуются для того, чтобы определить проблемную

задолженность, методы работы с заемщиками, направленные на взыскание проблемной задолженности. Но при работе с такой задолженностью существует ряд общих принципов, которые применяют многие банки России и с помощью которых проводится выявление проблемной задолженности и её мониторинг. Факторы, по причине которых образуется проблемная задолженность в АО «Альфа-Банк» перекликаются с факторами, из-за которых возникают кредитные риски. Это не удивительно, поскольку проблемная задолженность – это главная причина возникновения кредитного риска.

В группу внутрибанковских факторов, из-за которых возникает проблемная задолженность, относятся факторы, непосредственно связанные с кредитной политикой банка.

Особенностью группы внутрибанковских факторов является возможность влияния и контроля со стороны банка. В эту группу факторов входят:

- Либеральное отношение к заемщику;
- Мало продуманная кредитная политика банка;
- Кредитование на льготных условиях лиц, которые связаны с банком (инсайдеры), а также самокредитование;
- Квалификационный уровень, отсутствие или недостаточность опыта работы сотрудников отдела выдачи кредитов;
- Недостаточность и неточность информации о заемщике и о его кредитоспособности;
- Злоупотребление работников отдела кредитования;
- Ошибки при оценке обеспечения по кредиту и ненадлежащий мониторинг наличия или изменения качества или стоимости обеспечения;
- Ненадлежащий контроль выполнения условий кредитного договора;
- Предоставление кредита, направленного на погашение иного кредита, инновационных проектов, новых сфер деятельности и т.д.

Практика показывает, что чаще всего проблемная задолженность возникает из-за факторов, которые связаны с деятельностью заемщика, к которым относятся:

- Недостаточный уровень управления на предприятии заемщика;
- Неожиданные обстоятельства, связанные с обеспечением по кредиту (потеря или ухудшение качества имущества);
- Изменение финансового состояния заемщика в сторону ухудшения;
- Отсутствие опыта ведения бизнеса;
- Снижение качества продукции заемщика;
- Морально-этические качества заемщика;
- Неэффективность реализации и некупаемости кредитного проекта и т.д.

Поэтому АО «Альфа-Банк» этот вопрос решает самостоятельно. Но несмотря на сложную экономическую ситуацию в государстве, а также на циклические кризисные явления в банковском секторе, АО «Альфа-Банк» усилил контроль за просроченной задолженностью.

Поэтому просрочка платежа по кредиту даже на несколько дней делает кредит проблемным. Нужно выделить, что на первых стадиях просрочки платежа по кредиту работа с заемщиком носит либеральный характер и проявляется напоминаниями, звонками и просьбами оплатить долг. Временные промежутки раннего этапа сбора просроченной задолженности банк определяет самостоятельно, они могут составлять 30-90 дней.

Ещё одной составляющей проблемной задолженности считаются кредиты, которые являются сомнительными к возврату, они могут быть определены как кредиты, по которым срок оплаты еще не наступил, но в АО «Альфа-Банк» имеются серьезные опасения, касающиеся полного и своевременного погашения по причине неустойчивого финансового положения должника, недостаточной обеспеченности или необеспеченности кредита, а также имеющейся негативной информации, касающейся возможности должника выполнять свои обязательства и т.д.

Также составляющей проблемной задолженности является безнадежная задолженность, которая до момента списания находится в разработке подразделения безопасности банка.

Чтобы выполнять разные цели и исполнять важные приоритеты АО «Альфа-Банк» применяет некоторые процедуру и финансовые операции, нуждающиеся в постоянном улучшении в соответствии с состоянием среды экономики и уровнем развития технологий, а также, в соответствии с потребностями клиентов АО «Альфа-Банк» и соблюдением курса модернизации и т. д.

Проведенный анализ показателей финансовой деятельности АО «Альфа-Банк» показывает, что кредитная и ипотечная политика, которая используется банком, является достаточно эффективной. Но при этом на фоне общих тенденций на рынке банковских услуг в Кемеровской области нужно разработать некоторые рекомендации.

4.2 Мероприятия по оптимизации системы ипотечного кредитования в АО «Альфа-Банк»

Так, можно выделить основные направления преобразований, которые необходимы для укрепления позиций как на российском, так и зарубежных рынках:

- 1) Максимальная ориентация на клиента, то есть, превращение АО «Альфа-Банк» в так называемую «сервисную» компанию по обслуживанию клиентов. То есть, Банк должен стремиться удовлетворять максимальный объем потребностей в финансовых услугах всех своих клиентов и таким образом максимизировать свои доходы от каждого набора клиентских отношений. Иначе говоря, банку нужно изменить процедуру предложения своих продуктов, сформировав полнофункциональную и многоканальную систему обслуживания клиентов и частично изменив модель работы с корпоративными клиентами.

2) Технологическое обновление Банк, что приведет к «индустриализации» систем и процессов.

3) Значительное повышение операционной эффективности Банка на основе новейших технологий, методов управления, оптимизации и рационализации деятельности банка по всем направлениям.

4) Повышение заинтересованности руководителей и сотрудников АО «Альфа-Банк» в улучшении финансовых показателей и самосовершенствования. Так, необходимо будет изменить менталитет и ценностные установки сотрудников.

Одним из приоритетных направлений АО «Альфа-Банк» является развитие операций и ипотечных предложений на международных рынках для становления банка значимым участником мировой финансовой системы. То есть, необходимо развивать операций на международных рынках, прежде всего, ориентироваться на страны СНГ.

При этом стоит отметить, что важным элементом положительного функционирования банка является установление кредитоспособности заемщика, который хочет взять ипотеку. Так, основным направлением снижения кредитного риска является формирование надежного состава клиентов, которые имеют расчетные счета в данном банке и желают взять ипотеку. Ошибки при оценке кредитоспособности клиента часто приводят к невозвратам предоставленных денежных средств, что нарушает ликвидность баланса банка и даже может привести к банкротству кредитной организации.

Таким образом, банк должен выявить наличие потенциальной способности заемщика вернуть полученную ссуду в соответствии с оговоренными условиями и сроками.

В АО «Альфа-Банк» на сегодняшний день уже разработана высокоэффективная система управления кредитными и ипотечными рисками. Но в данной системе все же имеются некоторые недостатки. Так, при оценке кредитоспособности заемщика в учет принимают достоверность предоставленных заемщиком сведений и величину доходов заемщика.

Для улучшения качественных показателей развития как ипотечного кредитования, так и самого АО «Альфа-Банк» необходимо:

- 1) Улучшение навыков в области клиентской работы, повышение лидерства по качеству обслуживания, использование современной системы управления рисками;
- 2) Соблюдение корпоративной культуры, нацеленной на самосовершенствование и рост производительности труда высокопрофессионального, заинтересованного персонала;
- 3) Сопоставление с лучшими мировыми аналогами управленческих и операционных систем и процессов;
- 4) Поддержка «позитивного» бренда и высокой степени лояльности клиентов.

Кроме того, для укрепления нынешнего положения АО «Альфа-Банк» необходимо укрепить конкурентные позиций на основных ипотечных рынках. Предложенные мероприятия позволят банку в целом укрепить позиции на российском рынке ипотечного кредитования и достичь финансовых и операционных показателей, которые соответствовали бы уровню высокочеловеческих универсальных мировых финансовых институтов.

На наш взгляд мерами по совершенствованию действующей системы ипотечного кредитования банка можно считать:

- 1 Увеличение срока предоставления ипотечных кредитов.
- 2 Создание организационной инфраструктуры, которая бы охватывала риэлтерские и страховые компании и на договорных началах с банком обеспечивала поиск клиентов для ипотечного кредитования, а также проводила страхования ипотечных кредитов и тому подобное.
- 3 Усовершенствовать кредитную политику банка, которая касается ипотечного кредитования.

В качестве рекомендаций по совершенствованию следует отметить увеличение срока ипотечного кредитования юр.лиц с 2-х лет до 10-ти лет. Данное мероприятие позволит привлечь большое число молодых

развивающихся компаний. Ведь срок в 10 лет является достаточным для серьезного становления, развития, так как не всякая компания может успеть выплатить взятую ссуду за 2 года.

Но главной мерой, которая позволит не только выдавать кредиты под действующие программы, но, и при этом, расширять сферу кредитования, то есть например, внедрять другие программы – это выступление банка в виде риелтора.

То есть банк будет своего рода агентом по недвижимости: будет не только искать потенциальных заемщиков, но и потенциальных покупателей недвижимости с целью привлечения их потом стать заемщиками.

Что касается перспектив развития российской модели ипотечного кредитования, следует отметить, что на российском рынке ипотечного кредитования существует ряд направлений, нуждающихся в совершенствовании.

Во-первых, нужно уменьшить сроки, предусмотренные на привлечение заемщика, андеррайтинг заемщика и предмета ипотеки. Данного можно достигнуть методом делегирования определенных этапов ипотечной сделки специализированным организациям, к примеру, ипотечным брокерам.

Во-вторых, нужно внедрять новейшие программы ипотечного кредитования в целях обеспечения большей доступности и привлекательности ипотечных кредитов для населения и поддержки в решении жилищных трудностей тем, кто не имеет возможности получить деньги по имеющимся программам. Таким образом, в условиях кризиса и неимения доступа к внешним источникам фондирования становится особенно актуальным становление отечественного рынка ипотечных облигаций.

Являясь активным эмитентом ипотечных ценных бумаг, АИЖК путем увеличения количества участников системы ипотечного кредитования, а также организации выпусков ипотечных ценных бумаг других эмитентов будет способствовать развитию внутреннего рынка ипотечных ценных бумаг.

Совершенствование механизма ипотечного кредитования позволит сохранить положительную динамику в его развитии.

Одна из первостепенных задач для молодой семьи, сделав первый шаг на пути в самостоятельную жизнь, это приобретение квартиры. На сегодняшний день, к сожалению, такую серьезную статью финансовых расходов могут позволить себе немногие. Помочь в решении этой проблемы помогают социальные и коммерческие ипотечные программы. В условиях послекризисного восстановления актуальность ипотеки возрастает.

Рассмотрим новую ипотечную программу «Ипотека молодой семье». Программа может реализовываться в любом регионе присутствия Банка. Целью кредита выступает приобретение недвижимости в многоквартирном доме на вторичном рынке жилья. Обеспечение служит залог приобретаемого недвижимого имущества. Кредитный продукт предоставляется в рублях. Сумма кредита зависит от региона. Первоначальный взнос—10 %. Что касается максимального размера кредита, то в Москве и Московской области он будет равен 4 000 000 руб., а в других регионах присутствия – 3 000000 руб. Срок кредитования будет составлять от 3 до 30 лет. Одним из условий данного кредитного продукта является ограничение по возрасту супругов, одному из них не должно быть больше 35 лет. Максимальная сумма кредита для семьи с ребенком предоставляется в размере 90 % стоимости жилья, а для семьи без ребенка— 85 %, что является преимуществом по отношению к стандартным кредитным продуктам. По желанию Заемщика/Созаемщиков по программе «Ипотека молодой семье» может быть предоставлена отсрочка в погашении основного долга (с общим увеличением срока кредитования до 5 лет) при рождении ребенка (детей) в период действия кредитного договора до достижения им (ими) возраста трех лет.

Еще одним плюсом этой ипотечной программы является возможность учитывать не только свои доходы, но и доходы родителей. В случае, когда Созаемщиками являются супруги и Родитель, в расчет платежеспособности каждого из Созаемщиков—супругов кроме дохода по основному месту работы

могут приниматься дополнительные виды доходов, а в расчет платежеспособности каждого из Созаемщиков–Родителей может приниматься только доход, получаемый им по одному месту работы (пенсия). Но кредит выдается, с тем условием, что на момент окончания срока договора возраст созаемщика не будет превышать 65 лет для мужчины и 60 лет для женщины.

Процентная ставка по данному ипотечному продукту фиксированная.

- В случае заключения заемщиком/ созаемщиком договора комплексного ипотечного страхования и выбора комиссии за выдачу кредита (2,5 % при получении кредита в течение 1 месяца с даты принятия положительного решения о предоставлении кредита), размер кредитных ставок составляет (в зависимости от соотношения Кредит/Залог) (см. таблицу 10).

Таблица 10 – Таблица зависимости соотношения кредит/залог

Кредит/Залог	% ставка
30–50 %	10, 5 %
51–60 %	10,75 %
61–90%	11 %

- В случае заключения заемщиком/созаемщиком договора комплексного ипотечного страхования и выбора комиссии за выдачу кредита (1 % независимо от времени получения кредита с даты принятия положительного решения о предоставлении кредита) размер процентной ставки составит 13%.

- В случае заключения заемщиком/созаемщиком договора личного страхования и страхования риска утраты (гибели) ущерба Квартиры, либо в случае заключения заемщиком/созаемщиком договора страхования права собственности на объект недвижимости (титула) и страхования риска утраты (гибели) ущерба Квартиры и выбора комиссии за выдачу кредита (4, 5 % независимо от времени получения кредита с даты принятия положительного решения о предоставлении кредита), размер процентной ставки определяется как Базовая процентная ставка + 5 %.

- В случае заключения заемщиком/созаемщиком договора страхования риска утраты (гибели) ущерба Квартиры и выбора комиссии за выдачу кредита (4,5 % независимо от времени получения кредита с даты принятия

положительного решения о предоставлении кредита), размер процентной ставки определяется как Базовая процентная ставка + 10%.

Порядок погашения задолженности : ежемесячно, аннуитетными платежами. Присутствует мораторий на досрочное погашение : первые 3 года, минимальная сумма досрочного погашения– 30 000 руб.

Возможные формы расчетов по кредитному продукту «Ипотека молодой семье»:

- Аккредитивная форма – кредит предоставляется до государственной регистрации залога.

- Безналичная форма:

- а) Кредит предоставляется после регистрации залога (кредитные средства перечисляются на счет продавца);

- б) Кредит предоставляется до регистрации перехода права собственности и оформления залога (кредитные средства перечисляются на счет продавца). Обязательное условие выдачи кредита– предоставление расписки о подаче документов в органы юстиции на государственную регистрацию перехода права собственности.

- Наличная форма – кредит предоставляется до государственной регистрации залога, расчеты производятся с использованием банковского сейфа.

Рассмотрим эффективность новой программы для АО «Альфа-Банк».

Сильные стороны программы «Ипотека молодой семье»:

- Фиксирование процентной ставки на весь срок кредита;
- Учет дохода до трех Созаемщиков, а также учет их дополнительных доходов;
- Отсутствие требований обязательного поручительства третьих лиц;
- Возможность приобретения недвижимости в любом регионе присутствия БЖФ независимо от места, где прописан Заемщик;
- Срок действия решения Банка о выдаче кредита - 3 месяца, что дает возможность тщательно выбрать вариант покупки недвижимости;

- Первоначальный взнос -10 %, у других кредитных продуктов - 20%-30%.

- Максимальная сумма кредита 90% от стоимости приобретаемой недвижимости

Слабые стороны:

- Ограничение по досрочному погашению

- Зависимость процентной ставки от договора страхования

Эффективность данной ипотечной программы будет состоять главным образом в увеличении числа клиентов, а, следовательно, увеличении дохода Банка. После небольшой стабилизации на рынке ипотечного кредитования банки стали снижать процентные ставки и сумму первоначального взноса. В рассматриваемом кредитном продукте «Ипотека молодой семье» первоначальный взнос составил 10 %. Это позволит Банку привлечь клиентов, так как данное условие ипотечной сделки будет весьма востребовано среди молодых семей, имеющих довольно таки небольшое количество денежных средств для первоначального взноса. По статистике 10–15 % клиентов банк теряет из-за высокого первоначального взноса. Еще одним преимуществом является то, что кредит можно получить не только по справке 2–НДФЛ, но и по справке по форме банка. Это значит, что Банк рассматривает не только «белую» зарплату. С кредитным продуктом «Ипотека молодой семье» жилье станет доступней населению, а это означает приток денежных средств в банк. Еще одним важным аспектом, выгодно отличающее это предложение от стандартных, является увеличение суммы выданного кредита по отношению к стоимости залога, соотношение кредит/залог достигает 90 %.

Что касается страхования, то оно добровольное. Самая низкая процентная ставка будет начисляться, если заемщик оформил договор комплексного ипотечного страхования, а самая высокая, если клиент счел нужным, лишь отдельные виды страхования. Это необходимо Банку, чтобы минимизировать кредитные и процентные риски. Изменение процентной ставки, как правило, является следствием изменения уровня инфляции. Для инвестора, владеющего

правами по ипотечному кредиту, это означает, что денежный поток, предусмотренный договором об ипотеке, из-за роста инфляции оказывается ниже, чем ожидаемый. В случае снижения рыночной процентной ставки возрастает вероятность досрочного погашения кредита заемщиком. Риск досрочного погашения минимизируется за счет введения моратория на досрочное погашения и высокой суммы досрочного платежа.

В перспективе можно предположить: при принятии Банком программы «Ипотека молодой семье» она заняла бы прочное место среди прочих кредитных продуктов и принесла бы Банку еще больший доход.

Рассмотрим предложенную ипотечную программу на примере молодой семьи, состоящей из 2-х человек, решивших приобрести квартиру. Стоимость квартиры составляет 1 900 000 руб., отношение кредит/зalog–85 % (1 615 000 руб.), сумма кредита 1 425 000 руб., (1 615 000 руб.–190 000 руб.) размер ставки– 10, 5%, срок–30 лет.

В соответствии с формулой аннуитетного платежа размер периодических (ежемесячных) выплат будет составлять:

$$A = K \times S \quad (4.1)$$

где: A – ежемесячный аннуитетный платеж,

K – коэффициент аннуитета,

S – сумма кредита.

Коэффициент аннуитета рассчитывается по следующей формуле:

$$K = \frac{i * (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1} \quad (4.2)$$

где i – месячная процентная ставка по кредиту (= годовая ставка / 12),

n – количество периодов, в течение которых выплачивается кредит.

Поскольку периодичность платежей по кредиту – ежемесячно, то ставка по кредиту (i) берется месячная. Если процентная ставка 12% годовых, то месячная ставка:

$$i = 12\% / 12 \text{ мес.} = 1\%.$$

$$\text{Таким образом, } K = 0,00875 * (1 + 0,0085)^{360} / (1 + 0,00875)^{360} - 1 = 0,00914$$

$$A=1\,425\,000*0,00914=13024 \text{ руб.}$$

Аннуитетный платеж не должен превышать 30 % от дохода заемщика, таким образом, доход каждого члена семьи, взявшего ипотеку, должен быть не менее 21 года.

5 Финансовый менеджмент, ресурсоэффективность и ресурсосбережение

5.1 Планирование комплекса мероприятий по внедрению новой программы ипотечного кредитования

Модели ипотечного кредитования, получившие развитие в России, рассчитаны на людей со средним достатком. Но существуют группы граждан, которые не могут самостоятельно улучшить собственные жилищные условия. В настоящее время разработана программа оказания поддержки отдельным категориям граждан в форме предоставления бесплатных государственных субсидий.

Сертификат не является ценной бумагой. Предоставление социальной выплаты считается денежной поддержкой государства в целях приобретения жилого помещения. Срок действия сертификата исчисляется с даты его выдачи, указываемой в сертификате и составляет два месяца.

Основанием для участия в программе имеют следующие группы граждан: военнослужащие, работники органов внутренних дел, подлежащие увольнению с военной службы, работники Государственной противопожарной службы Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий, сотрудники учреждений и органов уголовно – исправительной системы, граждане, подлежащие переселению из закрытых военных городков, и др.

Право на улучшение жилищных условий с использованием социальной выплаты, подтверждаемой сертификатом, предоставляется исключительно 1 раз. Социальная выплата предоставляется в объеме, эквивалентной расчётной стоимости жилого помещения исходя из норматива общей площади жилого помещения, установленного для семей различной численности.

Для участия в программе граждане подают в воинские части заявление об участии в программе и прилагают определённые документы (справка об общей

продолжительности военной службы, справка о проживании на территории закрытого военного города, копия документа, подтверждающего право на дополнительную площадь, и др.)

Социальная выплата производится в безналичной форме, путём перечисления денег на счёт владельца сертификата.

Рассмотрим, как предположительно повлияет внедрение данной ипотечной программы на увеличение доходов Банка, его чистой прибыли, будет ли предложенная ипотечная программа рентабельна.

Цель разработки нового продукта ипотечного кредитования состоит в увеличении прибыли банка, и привлечении как можно большего количества клиентов, для кредитования по новому кредитному продукту «Ипотека молодой семье». Имея новый продукт, необходимо рассчитать, как он отразится на финансовом состоянии банка.

Таблица 11 – Распределение населения по регионам присутствия Банка в возрасте от 18 до 35 лет по регионам, занятых в экономике

Название региона присутствия Банка	Количество мужчин и женщин, тыс.чел.	Количество мужчин и женщин, занятых в экономике, тыс.чел.
Москва	2050	1135,8
Волгоградская область	235	110,1
Свердловская область	224	109,7
Кемеровская область	1174	87,2
Красноярский край	715	372,8
Липецкая область	247	128,5
ХМАО	1485	771,8
Нижегородская область	738	418,5
Новосибирская область	632	326,3
Омская область	495	254,7
Пермский край	632	327,8
Ростовская область	984	313,4
Самарская область	725	376,3
Саратовская область	592	310,7
Ярославская область	284	161,5
Всего:	10497	5205,1

Необходимо проанализировать какое количество людей можно привлечь на данную программу кредитования, какова будет тенденция кредитования, и какие возможные доходы может получить банк.

С целью выявления потенциальных клиентов в регионах, в которых имеется Банк, и которые подходят под условия кредитования, нужно для начала провести анализ всех клиентов по возрасту, который подходит к разработанной программе, а также их участия в экономике (таблица 11).

Из таблицы можно сделать вывод, что в регионах присутствия Банка молодых людей в возрасте от 18 до 35 лет всего 10 497 000 человек, из которых 5 205 100 человек заняты в экономике. Исходя из того, что ипотечным продукт рассчитан на приобретение его семьей, необходимо выяснить процент людей состоящих в браке, это и будут потенциальные клиенты новой ипотечной программы (таблица 12)

Таблица 12 – Структура населения г. Юрга, в возрасте от 18 до 35 лет, состоящих в браке в % от численности молодежи соответствующей половозрастной группы

	Состоящие в браке	из них	
		в зарегистрированном браке	в незарегистрированном браке
Городское и сельское население			
Мужчины и женщины	33,3	27,4	5,9
18–23 лет	4,4	2,8	1,6
24–29 лет	33,0	26,4	6,6
30–35 лет	61,5	52,3	9,2

Таким образом, потенциальными заемщиками приблизительно будет 1 717 683 человека, т.е. 33 % от экономически активного населения в регионах, в которых имеется АО «Альфа-Банк». Из нижеприведённой таблицы, можно сделать вывод, что 65 % населения в возрасте от 18 до 35 лет на вопрос как они оценивают свои жилищные условия ответили: удовлетворительно, плохо и очень плохо, т.е. это 1 116 494 человека.

Таблица 13 – Распределение домашних хозяйств г. Юрга, имеющих главу домохозяйства в возрасте до 35 лет, по степени удовлетворенности своими жилищными условиями в конце 2015 г. (в процентах ко всем домохозяйствам группы)

Доля домохозяйств, оценивающие свои жилищные условия как:	Все домохозяйства, имеющие главу до 35 лет	В том числе по возрасту главы домохозяйства		
		18–23 лет	24–29 лет	30–35 лет
отличные	3,6	1,4	7,4	2,1
хорошие	31,4	35,4	31,1	31,4
удовлетворительные	52,2	42,1	49,9	53,3
плохие	11,1	17,6	10,2	11,3
очень плохие	1,6	2,7	1,4	1,7
затруднились ответить	0,1	0,9	0,0	0,1

В третьем квартале 2015 г. доля ипотечных сделок в среднем достигла 48,4% от общего объема продаж жилой недвижимости.

5.2 Расчет показателей эффективности программ ипотечного кредитования

Для того, чтобы определить точное число людей, которые пожелают обратиться в АО «Альфа-Банк», нужно учесть его долю на рынке выдач жилищных кредитов в Российской Федерации(1,44 % на конец 2015 г.). Итак, это 2926 человек.

Нужно рассчитать: - Проценты полученные; - Доход от комиссии за снятие денежных средств; - Чистую прибыль; - Рассчитать общую рентабельность по доходам и расходам.

Условно посчитаем, что из 2926 человек 75 % (2194 чел.) выберут первый вариант ставки по процентам и условий страхования, т.е 2,5 % комиссия за выдачу кредита и среднее соотношение залога к кредиту 51–60 %.

Средняя сумма кредита по регионам присутствия АО «Альфа-Банк» будет равна 1 177 254 руб.

Проценты полученные:

$$(1\,177\,254 * 0,1175 / 365 * 30) 360 * 2194 = 8926484073 \text{ руб.}$$

Доход от комиссии:

$$(1\,177\,254 * 2,5\%) * 2194 = 64\,572\,381 \text{ руб.}$$

Суммируем полученные доходы :

$$8926484073 \text{ руб.} + 64\,572\,381 \text{ руб.} = 8\,991\,056\,454 \text{ руб.}$$

Дополнительно полученные денежные средства банка в сумме 8 991 056 454 руб. будут распределены следующим образом:

- оплата труда операторам (12 %) – 1 078 926 774 руб.
- оплата посреднических услуг кредитных и других сторонних организаций (7%) – 629373952
- расходы на технологическое сопровождение банковских операций (6%) – 539463387 руб.
- представительские расходы (3,4%) – 305695919 руб.
- прочие расходы (3,4 %) – 305695919 руб.
- налог на прибыль (24 %) – 2157853549

В результате чистая прибыль, от введения нового продукта кредитования «Ипотека молодой семье» составила:

$$\text{ЧП} = 8\,991\,056\,454 \text{ руб.} - 1\,078\,926\,774 \text{ руб.} - 629\,373\,952 \text{ руб.} - 539\,463\,387 \text{ руб.} - 305\,695\,919 \text{ руб.} - 305\,695\,919 \text{ руб.} - 2\,157\,853\,549 \text{ руб.} = 3\,974\,046\,953 \text{ руб.}$$

Основными показателями эффективности деятельности банковских операций являются показатель рентабельности, расчет которого представлен в таблице 14.

Таблица 14 – Рентабельность нового продукта

№	Наименование	Значение
1	Доходы, руб.	8 991 056 454
2	Расходы, руб.	5 017 009 501
3	Чистая прибыль, тыс. руб.	3974046953
4	Общая рентабельность, %	79,21

Общая рентабельность составила: ЧП/Расходы * 100%

$(3974046953 / 5\,017\,009\,501) * 100\% = 79,21\%$

Высокий уровень показателя обусловлен преимущественным ростом прибыли банка, опережающим рост расходов, что следует оценивать положительно.

Далее рассмотрим 2 вариант, где в случае заключения заемщиком/созаемщиком договора комплексного страхования и выбора комиссии 1%, размер процентной ставки составляет 14 %.

Предположительно, что этим воспользуются 21 % клиентов Банка (614 человек).

Проценты полученные:

$(1\,177\,254 * 0,14 / 365 * 30) * 360 * 614 = 2\,994\,314\,878$ руб.

Доход от комиссии:

$(1\,177\,254 * 1\%) * 614 = 7\,228\,340$ руб.

Суммируем полученные доходы:

$2\,994\,314\,878$ руб. + $7\,228\,340$ руб. = $3\,001\,543\,218$ руб.

Дополнительно полученные денежные средства банка в сумме 8 991 056 454 руб. будут распределены следующим образом:

– оплата труда операторам (12 %) – 360 185 186,2 руб. - оплата посреднических услуг кредитных и других сторонних организаций (7%) – 210 108 025,3 руб. - расходы на технологическое сопровождение банковских операций (6%) – 180 092 593 08 руб. - представительские расходы (3,4%) – 102 052 469,4 руб. - прочие расходы (3,4 %) – 102 052 469,4 руб. - налог на прибыль (24 %) – 720 370 372,3 руб.

Общий уровень рентабельности рассчитан в таблице 15.

Таблица 15 – Рентабельность нового продукта

Наименование	Значение
Доходы, руб.	3001543218
Расходы, руб.	1674861116
Чистая прибыль, тыс. руб.	1326682102
Общая рентабельность, %	80 %

В результате чистая прибыль, от введения нового продукта ипотечного кредитования «Ипотека молодой семье» составит 1326682102 руб.

5.3 Предложения и новая стратегия ипотечного кредитования

Сотрудники банка предполагают, что в ближайшее время кредитный портфель должен увеличиться настолько, что ежемесячная его сумма будет составлять вплоть 25 миллионов рублей. Но специалисты в области кредитования и недвижимости с этим прогнозом совершенно не согласны, по их мнению ожидать такого роста довольно проблематично. Поэтому мы для своих расчетов будем считать, что средний рост портфолия в данной сфере банковских услуг составит примерно 10 тысяч рублей ежемесячно. А так как рост портфеля будет обеспечиваться преимущественно небольшими кредитами, будем считать, что сумма среднего кредита снизится до миллиона рублей. Из-за понижения суммы среднего кредита, банк конечно потеряет долю прибыли по ипотеке, если считать потерю прибыли из общей суммы, то убыток составит приблизительно один ипотечный кредит. Кроме того, стоит учитывать и издержки операции такие как привлечение средств и расходы на персонал или хозяйственные нужды, например.

Так или иначе, мы можем смело предположить, что банк будет привлекать денежные средства под среднюю процентную ставку в 13% годовых. С учетом этого и среднего прироста портфеля в 10 миллионов рублей ежемесячно, Нижегородскому банковскому филиалу обеспечена дополнительная прибыль на 342 тысячи и 214 рублей превышающая сумму в 6 миллионов. Этот показатель роста прибыли рассчитан только исходя из услуги ипотечного кредитования. В расчеты также входит заработная плата всех работников сферы ипотечного кредитования, и все остальные выплаты и расходы, так или иначе связанные с этой сферой.

Кроме того, в расчетах нельзя не учитывать банковские комиссии при получении ипотечного кредита. Основная комиссия на ипотечный кредит при его получении составляет 1% от суммы кредита. То есть, если мы предположим, что дополнительный прирост кредитного портфеля составит 800 000 рублей, тогда банк может получить дополнительную прибыль в виде 8 тысяч рублей с учетом минимальной комиссии в 5 тысяч и того факта, что кредит может быть не один. К тому же, в числе доходов банка будет 10 тысяч рублей - комиссия за одобрение со стороны кредитного комитета.

Большая часть банков в Кемеровской области в условиях своих ипотечных программ указывает первоначальный взнос в размере 30%. Стоит отметить, что если этот взнос снизить, число обращений в банк по ипотечной программе значительно возрастет.

Эти изменения в программе кредитования позволяют сделать вывод о высоком уровне конкуренции и спроса на новый продукт конкретно в пределах Нижегородского ипотечного рынка. В этой программе не только заимствованы некоторые приемы у конкурирующих банков, но и разработано новое условие под названием "льготный период". Также по этим изменениям можно проанализировать не только предполагаемый объем кредитной выдачи, но и количество привлеченных сумм и процентов.

Но, тем не менее, эта программа носит сугубо временный характер. Её можно использовать в период нестабильной финансовой ситуации для поддержания должного уровня продаж.

Кроме того, у этой программы есть еще одно условие, которое необходимо учитывать. Организация-работодатель заемщика должна выступить поручителем. Это означает, что организации придется пройти проверку на платежеспособность. Проверку будет проводить Кредитный Комитет Банка. Понятно, что не каждая организация будет готова выступить поручителем для кредита своего сотрудника, тем не менее, некоторые социально-ориентированные организации, планирующие дальнейшее развитие, соглашаются с этими условиями.

К тому же, у банка есть и другие источники дохода. Например, программа "Стандарт-Поручительство" имеет следующие перспективы:

- Отмена комиссии в 10 тысяч рублей и привлечение большего числа клиентов к услуге ипотечного кредита;
- Увеличение прибыли за счет введения в программу услуги "льготный период";
- Чем больше клиентов будет у банка по ипотечному кредиту, тем больше их будет в общей численности.

Заемщик тоже от этой сделки получает определенные преимущества:

- Использование услуги "льготный период" может дать возможность заемщику получить кредиты на большую сумму, чем при любых других условиях;

6 Социальная ответственность

6.1 Описание рабочего места

В качестве объекта анализа условий труда выбран отдел по работе с клиентами АО «Альфа-Банк».

В таблице 16 «Санитарно-гигиенические показатели рабочего процесса» приведены фактические и нормативные значения потенциально опасных и вредных факторов.

Таблица 16 - Санитарно-гигиенические показатели рабочего процесса в помещении отдела по работе с клиентами АО «Альфа-Банк».

Наименование опасного или вредного фактора	Размерность	Значение		Нормативный* документ
		нормативное (ПДК, ПДУ)	фактическое	
1	2	3	4	5
Запыленность				ГОСТ 12.1.005-88 ГН 2.2.5.1313-03
бытовая	мг/м ³	3-9	6	
уличная	мг/м ³	3-9	8	
Освещенность естественная, КЕО	%			СНиП 23-05-95
искусственная	Лк			
Естественная	%	0,5	0,6	
Освещенность рабочей поверхности	Лк	400	400	
Коэффициент пульсации		5	30	
Естественная	%	0,5	0,5	
Освещенность рабочей поверхности	Лк	400	380	
Коэффициент пульсации		5	30	
Естественная	%	0,5	0,7	
Освещенность рабочей поверхности	Лк	400	400	
Коэффициент пульсации		5	30	
Естественная	%	0,5	0,5	
Освещенность рабочей поверхности	Лк	400	380	
Коэффициент пульсации		5	40	
Естественная	%	0,5	0,3	
Освещенность рабочей поверхности	Лк	400	380	
Коэффициент пульсации		5	40	

Продолжение таблицы 16

1	2	3	4	5
Естественная Освещенность рабочей поверхности Коэффициент пульсации	% Лк	0,5 400 5	0,3 340 30	
Шум	дБ			ГОСТ 12.1.003-83 СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03 СН 2.2.4/2.1.8.262-96
Шум		65	65	
Шум		65	67	
Шум		65	66	
Вибрация	дБ			ГОСТ 12.1.012-90 Сан ПиН 2.2.2.542-96 СН 2.2.4/2.1.8.566-96
Вибрация		76	76	
Вибрация		76	80	
Электромагнитные излучения (от ЭВМ)				СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03
напряженность электромагнитного поля по электрической составляющей: В диапазоне частот 5Гц-2кГц диапазон частот 2Гц-400кГц	В/м	25 2,5	25 1,9	
В диапазоне частот 5Гц-2кГц диапазон частот 2Гц-400кГц		25 2,5	26 2,5	
В диапазоне частот 5Гц-2кГц диапазон частот 2Гц-400кГц		25 2,5	26 2,5	
плотность магнитного потока В диапазоне частот 5Гц-2кГц диапазон частот 2Гц-400кГц	нТл	250 25	200 20	
поверхностный электрический потенциал		В	500	
Показатели микроклимата				СанПиН 22.4.548-96 СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03
Теплый период				
температура	°С	21-25	26	
относительная влажность	%	15-75	30	
подвижность воздуха	м/с	0,1	0,1	
температура	°С	21-25	28	
относительная влажность	%	15-75	27	
подвижность воздуха	м/с	0,1	0,18	
температура	°С	21-25	28	
относительная влажность	%	15-75	30	
подвижность воздуха	м/с	0,1	0,1	
Холодный период				
температура	°С	22-24	20	
относительная влажность	%	40-60	50	
подвижность воздуха	м/с	0,1	0,15	
температура	°С	22-24	21	
относительная влажность	%	40-60	55	
подвижность воздуха	м/с	0,1	0,25	

В отделе по работе с клиентами применяются следующие виды оргтехники:

- LCD (жидкокристаллический монитор) (8 шт);
- Принтер в количестве (1 шт);
- Телефон (8 шт).

Анализируя данную таблицу можно отметить, что по некоторым факторам фактические показатели превышают допустимые.

В частности это касается освещенности, на рабочих местах коэффициент пульсации превышает допустимые значения, освещенность рабочей поверхности ниже нормативов. Применение люминесцентных ламп увеличивает коэффициент пульсации, создавая эффект мерцания при нагревании. Данные показатели выходят за пределы нормативов оказывают вредное влияние на зрение работников.

6.2 Анализ выявленных вредных факторов проектируемой производственной среды

В соответствии со стандартами, по характеру воздействия, можно разделить на группы:

- физические (недостаточный уровень освещенности, электромагнитные поля излучения и др. вредные воздействия ПВЭМ, электрический ток, чрезмерный шум, ненормированные параметры микроклимата, опасность возникновения пожаров);
- химические (запыленность, а также загазованность рабочей зоны);
- психофизические (Статические физические перегрузки, неправильная эргономика рабочего места, неправильное цветовое оформление) [15].

Объектом исследования является производственная среда – пространство, в котором совершается трудовая деятельность, в данном случае это кабинет. Учитывая характер трудовой деятельности, параметры помещения и уровень технической оснащенности можно сказать, что основными вредными и

опасными факторами являются факторы двух групп: физические и психофизиологические [15].

Такой фактор, как ненормированное освещение влияет на такие функции организма, как дыхание, кровообращение, работа эндокринной системы отчетливо меняют интенсивность деятельности под влиянием света. Длительное световое голодание приводит к снижению иммунитета, функциональным нарушениям в деятельности ЦНС. Свет является мощным эмоциональным фактором, воздействует на психику человека. Неблагоприятные условия освещения ведут к снижению работоспособности и могут обусловить «профессиональную близорукость» и, наоборот, правильно спроектированное и рационально выполненное освещение производственных помещений оказывает положительное психофизиологическое воздействие на работающих, способствует повышению эффективности и безопасности труда, снижает утомление и травматизм, сохраняет высокую работоспособность.

Отражение, включая отражения от вторичных источников света, должно быть сведено к минимуму. Для защиты от избыточной яркости оконные проемы должны быть оборудованы регулируемыми устройствами типа: жалюзи, занавесей, внешних козырьков, штор, экранов и др. [30].

Рабочие столы следует размещать таким образом, чтобы видеодисплейные терминалы были ориентированы боковой стороной к световым проемам, чтобы естественный свет падал преимущественно слева.

Правильно спроектированное и выполненное производственное освещение улучшает условия зрительной работы, снижает утомляемость, способствует повышению производительности труда, благотворно влияет на производственную среду, оказывая положительное психологическое воздействие на работающего, повышает безопасность труда и снижает травматизм.

Уровень шума на рабочем месте не должен превышать 50 дБА. Для снижения уровня шума стены и потолок помещений могут быть облицованы звукопоглощающими материалами. Уровень вибрации в помещениях

вычислительных центров может быть снижен путем установки оборудования на специальные виброизоляторы, рациональная организация рабочего места менеджера или супервайзера [34].

Кроме этого нарушены допустимые нормативы показателей микроклимата. В теплый период времени температура воздуха превышает допустимые показатели на 1-2 °С, в холодный период температура воздуха ниже норматива на 1-2 °С. Подвижность воздуха в зимний период больше допустимого.

Для обеспечения комфортных условий необходимо провести как организационные методы: рациональная организация проведения работ в зависимости от времени года и суток, чередование труда и отдыха; так и обновить технические средства: вентиляция, кондиционирование воздуха, отопительная система.

Санитарно-бытовые условия.

Санитарно-бытовое обслуживание работников предприятия является частью комплекса мер по охране труда.

Отдел по работе с клиентами расположен на 1-ом этаже 2-х этажного здания. Общее количество человек в 150 человек, из них 100 женщин.

Режим работы кабинета 8-9 часов с перерывом на обед 1 час.

Уборная расположена на 1-ом этаже, т.к. в соответствии с п. 2.15 СП 44.13330.2011 уборные следует размещать на этаже с наибольшей численностью. Вход в уборную не предусмотрен через тамбур с самозакрывающейся дверью, что нарушает п. 2.18 СП 44.13330.2011. Оснащение помещений санитарным оборудованием не противоречит нормативным требованиям в расчете числа обслуживаемых в смену на единицу оборудования.

Гардеробная отсутствует, в кабинете установлена стойка (вешалка) для уличных вещей.

Курительные мест отсутствуют, т.к. на предприятии ведется политика против курения. Работники предприятия поощряются в денежном эквиваленте

за не курение в рабочее время в соответствии с приказом директора предприятия.

Перечень планируемых мероприятий для улучшения санитарно-бытовых условий: 1 установить в кабине шкаф для использования как гардероба для уличной одежды. 2 установка кулера с чистой питьевой водой в холле каждого этажа. 3 организация перерывов в соответствии с п. 8.2. (при 8-ми часовой смене в 10.00 и 15.00).

Отдел охраны труда (ОХ) и техники безопасности (ТБ) – отдельное подразделение предприятия с непосредственным подчинением директору. Руководство отделом осуществляет начальник (с квалификацией инженер по охране труда). Штат отдела – 6 человек: начальник отдела, инженер по ОХ и ТБ, специалист по ТБ, лаборанты экоаналитики. Отдел ОХ и ТБ расположен в отдельном кабинете торговой компании, оснащенном необходимым оборудованием и оргтехникой для работы, т.е. ПК, принтер, сканер, телефон – факс, рабочие места.

Для работников отдела охраны труда организовывается систематическое повышение квалификации раз в 5 лет.

Функции отдела ОХ и ТБ:

1 Контроль за соблюдением законодательных норм, правил техники безопасности и промышленной санитарии в проектах строящихся и реконструируемых цехов;

2 Обеспечение проведения вводного инструктажа по технике безопасности поступающих на предприятие работников, организация проведения повторного инструктажа в отделах организации;

3 Организация пропаганды техники безопасности, охраны труда и промышленной санитарии через методические кабинеты, а также путем проведения лекций, бесед, устройства выставок, витрин, стендов, распространения правил, инструкций, памяток, демонстрации кинофильмов и т. п.;

4 Контроль за соблюдением нормативов санитарно-гигиенических, безопасных условий труда и промышленной санитарии в структурных подразделениях организации;

5 Участие в расследовании и анализе причин производственного травматизма и профессиональных заболеваний, в разработке мероприятий по их предупреждению и устранению;

6 Контроль за расходом ассигнований на охрану труда и технику безопасности;

7 Обеспечение составления отчетности по охране труда и технике безопасности.

Организация охраны труда на предприятии соответствует требованиям государственного стандарта, правда в некоторых случаях отсутствие полноценного финансирования предлагаемых мероприятий отделом ОТ и ТБ сказывается не желательно на сотрудниках.

Ежегодно специалистами ОХ и ТБ обновляются уголки по охране труда; организуются медицинские осмотры сотрудников; обязательное страхование работников от временной нетрудоспособности вследствие заболевания, а также от профессиональных заболеваний; лечебно-профилактические и реабилитационные мероприятия.

Выполненные за предыдущие годы мероприятия в организации, которые привели к улучшению условий труда:

2013 г.

1 Проведен капитальный ремонт офиса.

2 Выполнена модернизация рабочих мест.

2014 г.

1 Продолжены работы по улучшению морального климата в организации среди персонала.

2 Произведено утепление стен.

Недостаточное финансирование мероприятий предлагаемых отделом ОХ и ТБ, негативно сказывается на здоровье работников офиса. Приведенный

ранее график показателей заболеваемости свидетельствует о росте заболеваний. Устаревшие деревянные конструкции окон, плохо обогреваемые радиаторы в помещениях, отсутствие кондиционеров, устаревшая система вентиляции – это одни из немногих причин возникновения случаев заболеваемости.

Планируемые мероприятия направленные на:

1 Снижение действия вредных и опасных факторов:

1.1 Оборудование для кондиционирования воздуха;

1.2 Замена мониторов с электронно-лучевой трубкой на современные мониторы LCD;

1.3 Рационализировать организацию рабочего места менеджера и супервайзера (рабочие столы с ПК установить так, чтобы естественный свет падал преимущественно слева на монитор).

2 Улучшение санитарно-бытовых условий:

2.1 Установить в каждой кабине шкаф для использования гардероба для уличной одежды;

2.2 Организовать питьевое снабжение (установка кулера с чистой питьевой водой в каждом отделе);

3 Снижение травматизма и заболеваемости:

3.1 Установки современных пластиковых окон;

3.2 Модернизация системы отопления (замена радиаторов отопителя);

6.3 Анализ выявленных опасных факторов

В офисе не удовлетворяют требованию по уровню освещенности 2 рабочих места. И пока одно рабочее место удовлетворяет данному требованию (видеодисплейный экран расположен боковой стороной к световому проему слева). Требуется перепланировка рабочих мест, расположение которых не удовлетворяет требованиям.

Далее произведен расчет искусственного освещения.

Размеры помещения представлены в таблице 17.

Таблица 17 - Параметры помещения

Параметры	Значение	Единицы измерения
Длина, L	6	м
Ширина, B	5	м
Высота, H	2,6	м

Нормативная освещенность (E_n) равна 300 лк., т.к. разряд зрительных работ 3.

Коэффициент запаса (K_z) равен 1,8

Марка выбранной для расчетов лампы – ЛДБ-30 (люминесцентная лампа дневного света с мощностью $N=30$ Вт и световым потоком $\Phi=1500$ лм).

В каждом светильнике, используемом для освещения офиса фирмы находится 5 ламп ЛДБ-30 ($n'=5$).

Определим необходимое количество светильников по формуле (6.1).

$$n = \frac{(K_z \cdot Z \cdot E_n \cdot L \cdot B)}{(\Phi \cdot n_{\text{л}} \cdot \eta \cdot 0,01)} \quad (6.1)$$

$$n = (1,8 \times 1,1 \times 300 \times 6 \times 5) / (1500 \times 5 \times 46 \times 0,01) = 17820 / 3450 = 5,1$$

Следовательно необходимое количество светильников в офисе фирмы при использовании люминесцентных ламп ЛДБ-30 равно 5 шт.

Далее рассчитаем самое выгодное расположение светильников, определив оптимальное расстояние между светильниками (l) по формуле (6.2), расстояние от стен до крайних светильников (a) по формуле 7 и оптимальное число светильников по длине и ширине кабинета (nL и nB соответственно) по формулам 8 и 9 соответственно.

$$l = \sqrt{\frac{L \cdot B}{n}} \quad (6.2)$$

$$a = 0,5 \cdot l \quad (6.3)$$

$$n_L = \frac{L}{l} \quad (6.4)$$

$$n_B = \frac{B}{l} \quad (6.5)$$

Таким образом:

$$l = \sqrt{(6 \times 5) / 6} = 2,43 \text{ м.}$$

$$a = 0,5 \times 2,43 = 1,2 \text{ м.}$$

$$n_L = 6 / 2,43 = 2,4 \text{ шт.}$$

$$n_B = 5 / 2,43 = 2,05 \text{ шт.}$$

По данным расчетов можно сделать вывод, что оптимальнее всего расположить светильники двумя рядами по 2 светильника в каждом и расстоянием между светильниками 2,6 метра.

Проведем расчет бокового одностороннего естественного освещения. Целью расчета естественного освещения является определение площади световых проемов, то есть геометрических размеров окна, обеспечивающих нормированное значение КЕО [15].

Нормированное значение коэффициента естественной освещенности вычислим по формуле (6.6).

$$e_N = e_H \cdot m_N \quad (6.6)$$

где N – номер группы административно-территориального района по обеспеченности естественным светом. Для заданного города принимаем $N=5$.

e_H - значение коэффициента естественной освещенности, выбираемое по СНиП 23-05-95 в зависимости от характеристики зрительных работ в данном помещении и системы естественного освещения. Для заданного 3-го разряда принимаем $e_H = 1,2 \%$

m_N - коэффициент светового климата, который находится по таблицам СНиП в зависимости от вида световых проемов, их ориентации по сторонам

горизонта и номера группы административного района. Принимаем для расчета $m_N = 1$

Т.о. нормированное значение коэффициента освещенности равно

$$eN = 1,2 \times 1 = 1,2 \%$$

При боковом одностороннем освещении суммарная площадь световых проемов определяется по формуле (6.7).

$$S_0 = S_{\Pi} \frac{e_N \cdot \eta_0 \cdot K_3 \cdot K_{3Д}}{100 \cdot \tau_0 \cdot r_1}, [\text{м}^2] \quad (6.7)$$

где S_0 – суммарная площадь всех световых проемов, м^2 ;

S_{Π} – площадь пола помещения, м^2 ;

$$S_{\Pi} = 6 \times 5 = 30 \text{ м}^2;$$

η_0 – световая характеристика окна, $\eta_0 = 14$;

K_3 – коэффициент запаса, учитывающий загрязнение светопропускающего материала светового проема, зависит от типа помещения и от расположения стекол. При вертикальном расположении $K_3 = 1,2$;

$K_{3Д}$ – коэффициент, учитывающий затемнение окон противостоящими зданиями. При отсутствии противостоящих зданий $K_{3Д} = 1$;

r_1 – коэффициент, учитывающий отраженный свет. Принимаем $r_1 = 1,2$;

τ_0 – общий коэффициент светопропускания светового проема, рассчитывается по формуле (6.8).

$$\tau_0 = \tau_1 \cdot \tau_2 \cdot \tau_3 \cdot \tau_4, \quad (6.8)$$

где τ_1 – коэффициент светопропускания материала. Для оконного окна 0,8;

τ_2 – коэффициент, учитывающий потери света в переплетах окна. Для оконных рам он равен 0,6;

τ_3 – коэффициент, учитывающий потери света в несущих конструкциях. При отсутствии несущих конструкций 1;

τ_4 – коэффициент, учитывающий потери света в солнцезащитных устройствах. При отсутствии таковых 1.

$$\tau_0 = 0,8 \times 0,6 \times 1 \times 1 = 0,48$$

Вычислим суммарную площадь световых проемов формула (6.9).

$$S_0 = 30 \times (1,2 \times 14 \times 1,2 \times 1) / (100 \times 0,48 \times 1,2) = 604,8 / 57,6 = 10,5 \text{ (м}^2\text{)}$$

Площадь светового проема при боковом одностороннем естественном освещении равная 10,5 метра позволит обеспечить нормированное значение КЕО.

Фактически в офисе фирмы АО «Альфа-Банк» находится 4 светильника и один световой проем (2,2 x 4,6 м), площадь которого равна 10,1 м², что удовлетворяет требованиям и нормативам, а так же проделанным расчетам.

6.4 Охрана окружающей среды

На балансе предприятия имеется 6 единиц транспортных средств: легковые машины в количестве 6 штук, 1 машина фургон (дизельный ДВС), осмотр и текущий ремонт автотранспортных средств производится в сервисах города по мере необходимости.

От автомашин при прогреве двигателей, выезде с территории и въезде на нее в атмосферу выделяются диоксиды азота, диоксиды серы, оксид углерода, сажа, пары бензина и керосина.

Таблица 18 - Источники и показатели загрязнений окружающей среды

Источники загрязнений	Наименование вредных веществ	Концентрация		Выбросы и сбросы	
		Фактические значения	ПДК	Фактические значения	ПДВ ПДС
		мг/м³		т/год	
Автомобили	Азота диоксид			0,000700	0,000737
	Углерод черный			0,000066	0,000066
	Сера диоксид			0,000117	0,000117
	Углерод оксид			0,001160	0,001253
	Керосин			0,000204	0,000204

Сокращение выбросов и их последующая очистка происходит за счет правильной организации производственного процесса.

6.5 Защита в чрезвычайных ситуациях

В целях предупреждения пожаров и создания безопасных условий труда на предприятии проводятся следующие мероприятия:

- обеспечиваются условия для организации эвакуации из помещений в случае возникновения пожара;
- внедряются в производство системы автоматического контроля и сигнализации за возникновением опасных факторов.

Обучение работников мерам пожарной безопасности, целью которого является повышение уровня знаний, соответствующих особенностям производства и усвоения специальных правил пожарной безопасности есть пожарный минимум. Этот минимум проводится один раз в три года для руководителей, специалистов, лиц, ответственных за обеспечение пожарной безопасности и один раз в год служащих. Сроки и порядок проведения занятий объявляются приказом директора организации.

Обучение работников мерам пожарной безопасности является законодательно закрепленной обязанностью работодателя ст. 37 закона "О пожарной безопасности".

Проведение противопожарного инструктажа включает в себя ознакомление работников организации с:

- 1 Правилами содержания территории, зданий (сооружений) и помещений, в том числе эвакуационных путей, наружного и внутреннего водопровода, систем оповещения о пожаре и управления процессом эвакуации людей;
- 2 Требованиями пожарной безопасности, исходя из специфики пожарной опасности объектов;

3 Мероприятиями по обеспечению пожарной безопасности при эксплуатации зданий (сооружений), оборудования, производстве пожароопасных работ;

4 Правилами применения открытого огня и проведения огневых работ;

5 Обязанностями и действиями работников при пожаре, правилами вызова пожарной охраны, правилами применения средств пожаротушения и установок пожарной автоматики.

На рис. 4 изображен план эвакуации 1-го этажа, где находится отдел по работе с клиентами. По условным обозначениям видно 6 огнетушителей ОП-5 (из них 2 шт. класса А, 2 шт – Д, 2 шт. – Е), 8 средств связи (телефон) и пути направления к эвакуационному выходу.



Рисунок 4 - План эвакуации 1-го этажа

Большинство пожаров связано с горением твердых материалов, хотя начальная стадия пожара может быть связана с горением жидких и газообразных горючих веществ [7].

В итоге можно сказать, что первичных средств пожаротушения достаточно. Нужно рассмотреть вопрос о запасах необходимого количества воды из источника водоснабжения. Планируется поочередная установка автоматической системы пожарной сигнализации для быстрого обнаружения и

сообщения о месте возникновения пожара, приведение в действие производственных автоматических средств огнетушения.

6.6 Правовые и организационные вопросы обеспечения безопасности

Безопасность жизнедеятельности – это система законодательных актов и норм и соответствующих им технических, санитарно-гигиенических и организационных мероприятий, направленных на обеспечение безопасности человека, его труда и сохранения окружающей среды пригодной для жизни настоящего и будущего поколения.

В основе безопасности лежит концепция о потенциальной опасности любого вида деятельности, невозможности достижения нулевого риска и неумолимости возникновения опасных ситуаций.

Под охраной труда понимается система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия (ст.209 ТК РФ в редакции Федерального закона № 90-ФЗ от 30.06.2006 г.)

Обеспечение охраны труда в организации возложено на работодателя (ст.212 ТК РФ)

Основу правовой базы регулирующей охрану труда и безопасности жизнедеятельности составляют:

- Конституция РФ
- Трудовой кодекс РФ
- Федеральный закон «Об основах охраны труда в РФ» №181-ФЗ от 17.07.1999 г.

- Федеральный закон от 09.05.2005 №45-ФЗ «Об основах охраны труда в РФ»
- Федеральный закон «Об охране окружающей среды» №7-ФЗ от 12.01.2002 г.
- Федерального Закона №123 ФЗ от 22.07.2008 года «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности»
- Другие правовые документы.

Целью данной главы является проверка и оценка безопасности, а так же экологичности выбранного объекта дипломирования.

Профилактические мероприятия по противопожарной безопасности проводятся в соответствии с СНиП 23-05-97. Пожарная безопасность при проектировании должна обеспечиваться системами предотвращения пожара и противопожарной защиты, в том числе организационно-техническими мероприятиями.

По пожарной опасности помещение согласно ГОСТ 12.1.033-81 относится к категории В4 (пожароопасное), так как в нем присутствует много горючих материалов (пол, деревянный шкаф, столы, окно).

При выполнении работы интенсивно используется ЭВМ. В непосредственной близости друг от друга размещаются соединительные электропровода, коммутационные кабели. При протекании по ним электрического тока выделяется существенное количество теплоты, что сможет привести к увеличению температуры отдельных узлов до (80 – 100С.). При этом может быть плавление изоляции соединительных проводов, их оголение и, как следствие, короткое замыкание, которое сопровождается искрением, ведет к недопустимым перегрузкам элементов электронных схем. Последние, перегреваясь, сгорают с разбрызгиванием искр. Для отвода избыточной теплоты от ЭВМ служат системы вентиляции и кондиционирования воздуха. Однако мощные, разветвленные, постоянно действующие системы такого рода представляют дополнительную пожарную опасность, так как, с одной стороны, они обеспечивают подачу кислорода окислителя во все помещения, а с другой -

при возникновении пожара быстро распространяют огонь и продукты горения по всем помещениям и устройствам, с которыми связаны воздуховоды.

Напряжение к электроустановкам подается по кабельным линиям, которые предполагают особую пожарную опасность. Присутствие горючего изоляционного материала, возможных источников зажигания в виде электрических искр и дуг, разветвленность и труднодоступность делают кабельные линии местом наиболее вероятного возникновения пожара. Использование ЭВМ связана с необходимостью проведения обслуживающих, ремонтных и профилактических работ.

Для предотвращения пожара предусматриваются следующие меры:

- Предотвращение образования горючей среды;
- Предотвращение появления источников загорания в горючей среде;
- Уменьшение определяющего размера горючей среды ниже максимальной горючести.

Исключить горючую среду (деревянные пол и окна, мебель и т.д.) или изолировать ее мы не можем. В этом случае остается лишь попытаться исключить образование источников зажигания. Здесь возможны следующие меры:

- Применять электрооборудование в соответствии с требованиями;
- Применять в конструкции быстродействующие средства защитного отключения возможных источников зажигания;
- Выполнять действующие строительные нормы, правила и стандарты.

Для предотвращения распространения пожара в помещениях согласно СНИП 21-01-97. должны быть предусмотрены средства первичного пожаротушения. По классу пожара помещение относится к категории Е (пожары, связанные с горением электроустановок). Для данного класса пожара наиболее эффективными огнетушителями являются углекислотные. Огнетушители должны быть хорошо видны и легкодоступны в случае пожара. Расстояние от возможного очага пожара до ближайшего огнетушителя не должно превышать 20 м. Огнетушители, имеющие полную массу менее 15 кг,

должны быть расположены таким образом, чтобы их вверх располагался на высоте не более 1,5 м от пола. В помещениях категории В и класса пожара Е должно быть не менее 2 огнетушителей ОУ-5 на 400 м², присутствует один огнетушитель.

6.7 Заключение по разделу «Социальная ответственность»

В используемом помещении не выполняются требования:

- эргономики;
- естественной освещённости рабочего места;
- электробезопасности;
- экологичности.

На рабочем месте шумы и вибрации практически отсутствуют. Рабочее помещение расположено окнами во двор, поэтому уличных шумов и вибраций нет.

В теплый период года температура в помещении достигает отметки 26 °С, что не удовлетворяет нормативным требованиям СанПиН 2.2.4.548-96 и отрицательно сказывается на работоспособности оператора ПЭВМ. Чтобы выдержать микроклиматические требования, в помещении необходимо установить кондиционер.

В заключение проведенного анализа можно сделать следующий вывод о состоянии экологической безопасности окружающей среды в месте расположения АО «Альфа-Банк»: организация не является источником воздействия на среду обитания.

Заключение

В соответствии с проделанной работой можно сделать следующие выводы:

1 Ипотека – это система долгосрочных кредитов, которые выдаются на приобретения жилья. Главное преимущество ипотеки состоит в том, что покупателю предоставляется возможность купить квартиру, внося лишь первоначальный взнос, который обычно составляет от 10 до 30% от стоимости квартиры.

2 Размер ипотечного кредита определяется в виде части стоимости объекта ипотеки. Это обстоятельство позволяет даже получать под залог одного и того же недвижимого имущества дополнительные ипотечные займы. Залоговое имущество остается у заемщика, который продолжает его эксплуатировать, т.е. сохраняет свое право собственника.

3 В настоящее время, несмотря на определенные трудности, вызванные кризисом, ипотечное кредитование в России продолжает развиваться, поскольку является не только важной формой улучшения жилищных условий, но и оказывает существенное влияние на экономическую ситуацию в стране в целом.

На основании второй главы сформулируем следующие выводы:

1 На 1 января 2013 г. кредитный портфель АО «Альфа-Банк» составлял 1 552 828 тыс. р., а уже на 1 января 2015 года он увеличился и составил 1 738 944 тыс. р. С начала 2013 года остаток срочной ссудной задолженности АО «Альфа-Банк» вырос на 186 115,8 тыс. р. или на 12 %.

Происходит постепенное увеличение срочной ссудной задолженности, которая составила на 1 января 2016 года 1 738 944 тыс. р., что на 186 115,8 тыс. р. больше чем на 1 января 2014 года. Это произошло благодаря изменениям, внесенным в правила кредитования физических лиц в АО «Альфа-Банк» банке с одновременным снижением процентных ставок.

2 Анализ показывает, что ставка Банка не является самой низкой. Также самым высоким является требуемый первоначальный взнос. Изменения удельного веса по ипотечному кредиту произошли за счёт изменения процентных ставок, сроков кредитования и роста цен на рынке вторичного жилья. Абсолютное содержание одного процента прироста в 2013 г. составило 0,9 млн. руб., а в 2015 г. уже 1,5 млн. руб., то есть, виден рост суммы кредитов и процентного содержания. Наибольшей популярностью среди населения пользуется кредит «Квартира». В 2013 г. его удельный вес составил 65,6%, в кризисный 2014 г. его доля повысилась до 78,0%, а с 2015 г. стала сокращаться за счет повышения доли на кредит «Новостойка».

3 Резко увеличилось количество строящихся домов после застоя в кризисный период, на приобретение квартир в которых выдаётся ипотечный кредит. Кредит «Строительство дома» в анализируемом периоде особой популярностью у населения не пользуется.

По состоянию на 31 декабря 2015 г. удельный вес просроченных кредитов составил 6,5%, при этом наибольший удельный вес – 2,5% – просроченных кредитов – в интервале сроков до 30 дней, то есть, задолженность является краткосрочной. Отметим сравнительно небольшой удельный вес просроченных кредитов с длительным сроком просроченности. Таким образом, в анализируемом периоде можно отметить две тенденции.

Первая заключается в сокращении удельного веса просроченных кредитов от 6,8% до 6,5%, а в кризисный 2014 г. он достигал 19,5%.

Вторая тенденция проявляется в снижении удельного веса просроченных кредитов с длительным (свыше 90 дней) сроком. За рассматриваемый период он сократился с 2,5% до 2,4%.

4 С учётом того, что эти данные касаются структуры ипотечных кредитов, следует отметить в анализируемом периоде снижение абсолютной суммы просроченных ипотечных кредитов. По абсолютной сумме объём просроченных ипотечных кредитов на 31 декабря 2013 г. составлял 17,0 млн. руб., из них 6,2 млн. руб. – со сроком более 90 дней. На 31 декабря 2015 г.

объём просроченных ипотечных кредитов составил 13,6 млн. руб., из них 5,0 млн. руб. – со сроком более 90 дней.

На основании третьей главы сформулируем следующие выводы.

1 Банки не могут вкладывать крупных средств в долгосрочные проекты из сферы ипотечного кредитования из-за нестабильной экономической ситуации на территории России. Кроме того, довольно сложно привлечь достаточное количество ресурсов для долгосрочного кредитования.

2 Но вместе с тем, наряду с проблемами в области ипотечного долгосрочного кредитования намечается и ряд положительных перспектив. Первая: проблема с жилищной ипотекой постепенно стала находить отклик и должным образом освещаться, как на федеральном, так и на региональном уровне (например, недавно принятая Правительством Российской Федерации Концепция по развитию ипотечного кредитования касаясь жилья, в этой концепции конкретно отмечены пути развития законодательной и нормативной базы, посвященной этому вопросу). Второе: наступление кризиса повлияло на банковскую систему, как с отрицательной, так и с положительной стороны. Банк стал вкладывать больше средств в кредитование реального сектора экономики, в том числе с участием населения. Банки, получив доступ к долгосрочным средствам, постепенно осваивают этот новый сегмент рынка для них. Третья перспектива: нормативно-правовое урегулирование этого вопроса с каждым днем все больше формируется, как на федеральном, так и на региональном уровне.

Если проанализировать современную российскую практику ипотечного кредитования становится ясно, что ей требуется модернизация не только в плане объектов кредитования, но и в плане вычисления выгодных условий для предоставления займов и ссуд.

Список использованных источников

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): ФЗ РФ от 30 ноября 1994 г., № 51-ФЗ
- 1 Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188–ФЗ
- 2 Федеральный закон от 21.07.1997 № 122–ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»
- 3 Федеральный закон № 152-ФЗ от 11 ноября 2003 года «Об ипотечных ценных бумагах»
- 4 Федеральный закон от 30.12.2004 № 218–ФЗ «О кредитных историях».
- 5 Постановление Правительства № 285 от 13 мая 2006 г. «Об утверждении Правил предоставления молодым семьям субсидий на приобретение жилья в рамках реализации подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» на 2007–2015 гг.
- 6 Постановление Правительства РФ от 17.12.2011 №1050 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2012-2015 годы» // О федеральной целевой программе «Жилище» на 2012-2015 годы
- 7 Акулова Т.А., Сравнительный анализ реализации основных моделей ипотечного кредитования в России [Текст] / Т.А. Акулова // Финансы и кредит. – 2013. - № 11.
- 8 Банковское дело / под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Единство, 2014. – 452 с.
- 9 Белозеров С.А. Ипотечные ценные бумаги в России и за рубежом [Текст] / С.А.Белозеров, А.А.Лупырь // Финансы. - 2015. - N 10. - С.65-68.
- 10 Бувеч С.Ю. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебное пособие и практикум [Текст]/ С.Ю. Бувеч. – М.: Экономистъ, 2014. – 240с.
- 11 Викторова Е.Д. Перспективы развития ипотечного кредитования [Текст] // Деньги и кредит. - 2015. - N 6. - С.27-30.

12 Власов А.В. Ипотечное жилищное кредитование как один из способов реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России» [Текст] / А.В. Власов // «Черные дыры» в рос. законодательстве. - 2013. - N 4. - С.210-211.

13 Галицкая С. В. Деньги. Кредит. Финансы: [Текст] Учебное пособие: 2-е изд., перераб. и доп. / С.В. Галицкая - М.: Эксмо, 2015. - 736 с..

14 Гришагин В.М., Фарберов В.Я. Безопасность жизнедеятельности. Томск: Изд. ТПУ, 2002.

15 Джафаров Ф.Ф. Финансовые риски при ипотечном кредитовании и механизмы управления ими [Текст] / Ф.Ф. Джафаров // Аспирант и соискатель. - 2014. - N 3. - С.22-25.

16 Довдиенко, И. В. Ипотека. Управление. Организация. Оценка : учебное пособие [Текст] / И.В. Довдиенко, В.З. Черняк. - М. : ЮНИТТИ-ДАНА, 2011. - 463 с.

17 Дударева Е. Специфика ипотечного жилищного кредитования [Текст] / Е. Дударева // Хоз. право. - 2015. - N 6. - С.48-51.

18 Ермилова М.И. Формирование и реализация российских ипотечных программ: ретроспективный анализ [Текст] / М.И, Ермилова // Деньги и кредит. - 2014. - N 10. - С.36-41.

19 Жарковская, Е.П. Банковское дело [Текст] / Е.П. Жарковская. - М.: Омега-Л, 2011г. – 259 с.

20 Журкина, Н.Г. Современная ипотека: состояние, проблемы, решения [Текст] / Н.Г. Журкина // Финансы. - 2011. - №6.- С. 17-19.

21 Иванкина, Е. Проблемы ипотеки в России [Текст] / Е. Иванкина// Общество и экономика. - 2011. - №1. - С. 90-103.

22 Иванов, В.В. Все об ипотеке [Текст] /В.В. Иванов - М.: Мт-Пресс, 2013. – 248 с.

23 Иванов, В.В. Ипотечное кредитование [Текст] / В.В. Иванов – М.: Маркетинг, 2012. – 153 с.

- 24 Иванченко В. Социальное значение и перспектива жилищного кредитования [Текст] / В. Иванченко // Экономист. - 2014. - N 11. - С.75-82.
- 25 Кибирев, С.Ф. Ипотечное кредитование [Текст] / С.А. Кибирев // Налоги и экономика. – 2011. – № 11. – С. 26–31.
- 26 Калашникова, З.В. Зарубежный опыт жилищного кредитования и его применение в России [Текст] / З.В. Калашникова // Финансовый менеджмент. - 2014.- №1. – С. 55-58.
- 27 Камин, В.А. Причины кризиса и меры по его преодолению [Текст] / В.А. Камин // Банковское дело. 2011. -№2.- С. 10.
- 28 Караваева, И. Система ипотечного кредитования за рубежом [Текст] / В/ Караваева // Деловой мир. - 2015. - № 4.- С. 27-29.
- 29 Карнаух, Н.Н. Охрана труда: Учебник / Н.Н. Карнаух.- М.: Юрайт, 2011. - 380 с.
- 30 Котляров, М.А. Ипотека и системные проблемы рынка недвижимости в России [Текст] / М.А. Котляров // Финансы и кредит, 2011. – №17. – С. 45–48.
- 31 Колесникова В. И. Банковское дело [Текст]: учебник / В. И. Колесникова. – 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2012.- 464 с.: ил.
- 32 Коробова Г.Г. Банковское дело [Текст]: учебник / Г.Г. Коробова. – М.: Экономистъ, 2014. – 751с.
- 33 Коробко, В.И. Охрана труда: Учебное пособие для студентов вузов / В.И. Коробко. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 239 с.
- 34 Кострикин, П.Н. Ипотечное кредитование в России [Текст] / П.Н. Кострикин, А. Н. Кузьминов – М.: МАКСПресс, 2014. – 212 с.
- 35 Косарева Н.Б. Развитие ипотечного кредитования в Российской Федерации [Текст] / Н.Б. Косарева. – М.: Дело, 2015.
- 36 Красиков, А.Жилье в кредит. [Текст] / А. Красиков // Твой новый дом. - 2014.- № 10. – С. 35-36.
- 37 Лаврушин, О.И. Банковское дело [Текст]: учебное пособие / О.И. Лаврушин. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2014.- 672 с.: ил.

38 Логинов, М.П. Антикризисное управление ипотечным кредитованием [Текст] / М.П. Логинов // Деньги и кредит. - 2014. - №3. - С. 24-30.

39 Логинов, М.П. Андеррайтинг ипотечных кредитов [Текст] / М.П. Логинов // ЭКО. - 2015. - 12. - С. 127-137.

40 Логинов, М.П. Ипотечное жилищное кредитование в России [Текст] / М.П. Логинов// ЭКО. 2014. - N 9. - С. 115-132.

41 Логинов, М.П. Система ипотечного жилищного кредитования в России: проблемы и пути решения [Текст] / М.П. Логинов // Деньги и кредит. 2011. №4. С. 22-30.

42 Пусная О.П. Способы интеллектуальной поддержки принятия решения кредитования физических лиц [Текст] / О.П. Пусная. - Белгород: Издательство Белгород. гос. ун-та, 2015. - 45 с.

43 Щербакова Г.Н. Анализ и оценка банковской деятельности (на основе отчетности, составляемой по российским и международным стандартам) [Текст] / Г.Н. Щербакова . – М. : Вершина, 2013. – 464с.

44 Информационный портал «Ипотечное кредитование в России» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., 2015. – Режим доступа: www.ipocredit.ru

45 www.cbr.ru – официальный сайт ЦБ РФ

Приложение А

(обязательное)

Таблица А.1 - Классификация ипотечных кредитов по мнению различных авторов

Классификационный признак		Власов А.В.	Коробова Г.Г.	Косарева Н.Б.
1	2	3	4	5
По целям кредитования	- ипотечный кредит на приобретение жилья на первичном рынке недвижимости; - ипотечный кредит на приобретение жилья на вторичном рынке недвижимости; - ипотечный кредит на ремонт жилья; - ипотечный кредит на рефинансирование ранее выданных кредитов; - ипотечный кредит строительство жилья; - ипотечный кредит потребительского назначения (без указания направления использования).	+	+	+
По виду залога:	- ипотечный кредит под залог приобретаемого жилья; - ипотечный кредит под залог имеющегося жилья.	+	+	+
По виду заёмщиков:	- ипотечный кредит застройщикам и строителям; - ипотечный кредит покупателям жилья.	+	-	+
По валюте кредита:	- ипотечный кредит в национальной валюте; - ипотечный кредит в иностранной валюте.	-	+	+
По инструменту ипотечного кредитования:	- ипотечный кредит погашаемый аннуитетными платежами; - ипотечный кредит с амортизацией долга («пружинные» кредиты); - ипотечный кредит с «шаровым» платежом; - ипотечный кредит с увеличением платежей. - другие ипотечные кредиты.	+	+	+

1	2	3	4	5
По виду процентной ставки:	- ипотечный кредит с фиксированной процентной ставкой; - ипотечный кредит с переменной процентной ставкой; - ипотечный кредит с плавающей ставкой; - ипотечный кредит со ставкой фиксированной на несколько периодов внутри срока кредитования; - ипотечный кредит с комбинированной процентной ставкой.	+	+	+
По способу досрочного погашения:	- ипотечный кредит с правом свободного досрочного погашения; - ипотечный кредит без права досрочного погашения: - погашение, при уплате фиксированной суммы штрафа; - погашение, при уплате штрафа в % от суммы досрочного платежа; - действие моратория на досрочное погашение; - ипотечный кредит с правом условного досрочного погашения.	+	+	-

Приложение Б

(обязательное)

Таблица Б.1 - Субъекты ипотечного кредитования: цели и функции

Субъекты	Цели и функции
Заемщики	Максимизация объема привлечения финансовых средств
Кредиторы (банки и другие финансово-кредитные учреждения)	Максимизация доходности активных операций; ограничение рисков и обеспечение возвратности ссудного капитала
Продавцы жилья(физ лица)	Выгодно продать жилье
Риелторские организации (лицензированные продавцы)	Выгодно продать имеющееся жилье (по поручению третьих лиц, из собственного фонда), получить комиссионное вознаграждение
Орган регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним	Сбор, регистрация и предоставление информации о праве собственности на жилье на территории России
Страховые компании	Полное страховое сопровождение сделок и извлечение
Оценочные компании	Оценка жилья, в том числе при реализации с торгов
Операторы вторичного рынка	Приобретение ипотечных жилищных кредитов у первичных кредиторов
Инвесторы (юридические и физические лица, приобретающие ипотечные ценные бумаги)	Максимизация прибыли капитала, вкладываемого в закладные или ценные бумаги
Органы опеки и попечительства	Контроль за соблюдением прав и интересов несовершеннолетних граждан
Государство	Преследует три основные цели: обеспечение условий для надежного и эффективного функционирования системы ипотечного кредитования; регулирование и надзор за деятельностью участников рынка, в том числе с целью защиты интересов вкладчиков банков; содействует некоторым ограниченным группам семей в приобретении жилья

Приложение В

(обязательное)

Таблица В.1 - Динамика роста объемов ипотечного жилищного кредитования и его доли в ВВП России

Год	Объем выданных ипотечных кредитов		Объем валового внутреннего продукта		Доля ипотечны х кредитов
	Млрд руб.	Темп изм. к предыдущему	Млрд руб.	Темп изм. к предыдущему	
2008	263,6	100,0	26 917,2	100,0	1,0
2009	556,5	В 2,6 р.	33 247,5	123,5	1,7
2010	655,8	117,8	41 276,8	124,2	1,6
2011	152,5	23,2	38 807,2	94,1	0,4
2012	380,1	В 2,5 р.	46 308,5	119,3	0,8
2013	716,9	188,6	55 644,0	120,2	1,3
2014	1031,9	143,9	61 810,8	111,1	1,7
2015	1 353,6	131,2	66 689,1	107,9	2,0

Приложение Г

(обязательное)

Таблица Г.1 - Динамика ипотечных жилищных кредитов в РФ в 2009–2015 гг.

Показатели (на дату)	1.01.2009	1.01.2011	1.01.2012	1.01.2013	1.01.2014	1.01.2015
Задолженность по ипотечным кредитам, млн руб.	125 723	350 174	702 185	903 475	1 010 889	1 150 259
Из них:						
в рублях	77 396	239 361	524 045	654 015	812 775	905 125
в иностранной валюте	48 327	110 813	178 140	249 460	198 114	245 134
Темпы роста задолженности по ипотечным кредитам(в % к 1.01.2009)	–	278,5	558,5	718,6	804,1	916,2
Темпы роста задолженности по ипотечным кредитам к предыдущему г.	–	278,5	200,5	128,7	111,9	114,5

Приложение Д

(обязательное)

Таблица Д.1 - Сравнительная характеристика темпов роста объемов выданных
ипотечных жилищных кредитов и жилищного рынка в России

Показатель	Годы						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем выданных ипотечных жилищных кредитов, млрд руб.	556,5	655,8	152,5	380,1	716,9	1031,9	1353,6
Темп роста выданных ипотечных жилищных кредитов, %	В 2,1р.	117,8	23,2	В 2,5р.	188,6	143,9	131,2
Ввод жилья, млн м ² общей	61,2	64,1	59,9	58,4	62,3	65,7	69,4
Темп роста ввода жилья, %	120,9	104,7	93,4	97,5	106,7	105,4	105,6
Средняя стоимость 1 м ² жилья, тыс. руб.	47,2	56,6	52,9	60,0	48,2	56,4	56,5
Темп роста стоимости жилья, %	129,0	119,6	93,5	113,4	80,3	117,0	100,2

Приложение Е

(обязательное)

Таблица Е.1 - Потенциальные финансовые ресурсы и способы их привлечения

Источники ресурсов	Виды ресурсов	Способы привлечения
Население	Денежные средства	Накопительные счета. Жилищные облигации и сертификаты
Прежнее жилье	Зачет стоимости прежнего жилья	
Предприятия	Незавершенное строительство	Использование имеющегося «недостроя» для удешевления строительства жилья
Финансовые ресурсы	Вторичный рынок ипотечных кредитов. Размещение средств на депозитах или счетах с неснижаемым остатком	
Федеральные и местные власти	Незавершенное строительство	Использование имеющегося «недостроя» для удешевления строительства жилья
Субсидии	Размещение средств на депозитах или счетах с неснижаемым остатком	
Средства местных бюджетов	Размещение средств на депозитах или счетах с неснижаемым остатком	
Финансовые инвесторы	Финансовые ресурсы	Вторичный рынок ипотечных кредитов. Размещение средств на депозитах или счетах с неснижаемым остатком

Приложение Ж

(обязательное)

Таблица Ж.1 - Условия кредитования по программе «Ипотека с государственной поддержкой» в разных банках.

БАНК	СТАВКА	Важные допусловия
<u>Сбербанк</u>	12%	Условия четко как в госпрограмме: первый взнос - от 20%, срок - до 30 лет.
<u>ВТБ24</u>	12%	Условия четко как в госпрограмме: первый взнос - от 20%, срок - до 30 лет.
<u>Банк Москвы</u>	12% (при наличии личного и титульного страхования) 14% (при отсутствии личного и титульного страхования)	Первый взнос - от 20%, срок - до 30 лет. Возможно кредитное решение по 2 документам: - при первоначальном взносе от 50%, - при покупке готового жилья.
<u>Связь-Банк</u>	11,9% (при первом взносе от 50% до 90%) 12% (при первом взносе от 20% до 49%)	Первый взнос - от 20%, срок - до 30 лет.
<u>Примсоцбанк</u>	12% (при первом взносе от 20%)	Максимальный срок - 27 лет, хотя госпрограмма предусматривает возможность кредитовать на срок до 30 лет.