



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра экономики предприятия природопользования и учетных систем

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
(бакалаврская работа)  
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика  
(квалификация – бакалавр)

На тему «Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в коммерческом банке»

Исполнитель Якубенко Диана Владимировна

Руководитель к.г.н., доцент Аракелов Микаэл Сергеевич

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

доктор экономических наук, профессор

Курочкина Анна Александровна

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 г.

Санкт-Петербург  
2020

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические основы функционирования системы ипотечного кредитования в рыночной экономике .....	8
1.1 Сущность и основные принципы ипотечного кредитования .....	8
1.2 Организационный механизм ипотечного жилищного кредитования в современных условиях .....	16
2 Анализ механизма организации ипотечного жилищного кредитования в дополнительном офисе АО «СМПБанк» г. Краснодар .....	25
2.1 Общая характеристика и анализ основных финансово-экономических показателей работы дополнительного офиса АО «СМПБанк» г. Краснодар.....	25
2.2 Анализ деятельности кредитного отдела банка.....	33
3 Повышение эффективности организации ипотечного жилищного кредитования в дополнительном офисе АО «СМПБанк» г. Краснодар .....	39
3.1 Обоснование возможности применения инструмента секьюритизации для снижения ставки по ипотечным кредитам банка.....	39
3.2 Разработка предложений по повышению эффективности организации ипотечного жилищного кредитования в дополнительном офисе АО «СМПБанк» г. Краснодар на основе инструмента секьюритизации.....	47
Заключение .....	57
Список использованной литературы.....	61

## Введение

В настоящее время в Российской Федерации наблюдается прирост населения, и каждому жителю страны хочется иметь свое собственное жилье. Однако не каждый житель страны в состоянии самостоятельно в короткие сроки заработать необходимые средства для приобретения индивидуального жилья. В данном случае на помощь потребителям приходит ипотечный кредит.

Приобретение собственной недвижимости в кредит является достаточно распространенной практикой почти во всем мире. Отложенные на несколько лет, выплаты по ипотечному жилищному кредиту, безусловно включаются в текущие расходы, что дает возможность эффективно планировать семейный бюджет и направлять часть заработанных средств на другие потребности и цели: крупные покупки, образование детей, путешествия.

Актуальность ипотечного жилищного кредитования на сегодняшний день заключается в основном в способности разрешить многие социальные проблемы российского народа. Собственное жилье вносит в жизнь людей элемент стабильности и материального благополучия, и достаточно важно, по мнению многих социологов, чтобы собственное жилье появлялось как можно раньше, а не после долгих десятилетий в ожидании его. В этом отношении лучшей альтернативы ипотечному жилищному кредитованию просто не существует в реальности.

Ипотечные жилищные кредиты в полной мере, помогают коммерческому банку диверсифицировать свою наработанную клиентскую базу, отыскать источники доходов и привлечь депозиты, которые дополняют и компенсируют кредитные риски и риски по депозитам предпринимательских фирм.

Многие российские банки в последние годы все больше внимания уделяют ипотечному жилищному кредитованию, пытаясь избежать или ослаблять влияние экономических циклов, которые приводят к циклическому снижению в предпринимательской деятельности объемов традиционного банковского кредитования, и, безусловно, избежать актуальной конкуренции со

стороны банков иностранных представителей.

Таким образом, существенно возрастает актуальность ипотеки в переходных и трансформационных экономиках. В России, существующая проблема неплатежей и атмосфера, которая сложилась от всеобщего взаимного недоверия хозяйствующих субъектов, безусловно, большое количество банкротств предпринимательских структур, всеобщая задолженность физических и юридических лиц бюджетам различных структурных уровней, а также большая задолженность самих бюджетов по заработной плате и другим выплатам, – это все, безусловно, определяет необходимость радикального ужесточения контроля при совершении крупных коммерческих сделок. Так ситуация представленная на рынке приводит к тому, что происходит разрыв сложившихся связей, появляются трудности с формированием сбытовых каналов, так возникают проблемы при финансировании крупных сделок.

Расширение применения ипотеки в связи с этим как основного способа обеспечения возвратности жилищных ипотечных кредитов может позволить в очень большой степени увеличить в положительную сторону интеграционные тенденции, и разблокировать барьеры, которые возникают на пути развития хозяйственных связей, а также способствовать импульсу жилищного строительства и ряда многих других отраслей экономики, и повысить надежность и эффективность капиталовложений.

Таким образом, системы ипотечного жилищного инвестирования предусматривают определенный механизм накоплений и долгосрочного и среднесрочного кредитования под низкий процент. Для приобретения, финансирования, постройки и перепланировки как жилых, так и производственных помещений используются ипотечные ссуды. Так в соответствии с предъявленными требованиями, которые, безусловно, необходимы для получения в банке запрашиваемой клиентом ссуды заемщик должен иметь какое-либо строение или быть совладельцем, это означает, что в большинстве подавляющих случаев имущество, которое в залоге является безусловным надежным обеспечением выданной банком ссуды.

Так складываются основные формы ипотечного жилищного кредитования. Первая опирается на застройщика, для которого недвижимость – не предмет собственного потребления, а реализуемый товар и источник основной прибыли. Представленная система, безусловно, включает оформления кредитов под залог объекта нового строительства и элементы ипотеки, а также определенную пропорциональность предоставления ипотечного жилищного кредита.

На формировании закладной основана вторая система на имеющуюся в собственности недвижимость и получении в залог ее кредита на новое строительство.

Системы ипотечного жилищного кредита, рассматривают наряду с банковским кредитом в залог с использованием ряда источников дополнительного финансирования, так в основном, финансовых средств предприятий и граждан, приватизационных сертификатов, дотаций муниципалитетов, дополнительных банковских среднесрочных кредитов под основные и дополнительные закладные на земельный участок, дачу, гараж и иную недвижимость.

Таким образом, на любое недвижимое имущество могла бы быть установлена ипотека, которое бы залогодатель мог бы продавать или отчуждать: земельные участки; предприятия, здания, сооружения, многолетние насаждения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности; квартиры, жилые дома; дачи, садовые домики, гаражи и другие строения частного потребительского назначения; иное недвижимое имущество.

Все вышеизложенное определяет значительный социальный смысл ипотечного жилищного кредитования, которое, определенно, должно служить определенным инструментом создания среднего класса в Российской Федерации, а во-вторых, для конкретного решения в сфере социальной базы демографической проблемы населения.

Таким образом, ипотека в настоящее время является одним из самых

эффективных инструментов при решении разных социальных и правовых и экономических проблем, которые существуют в нашей стране. Тем не менее, по мнению многих квалифицированных специалистов, в экономическом аспекте у ипотечного жилищного кредитования наряду с большими перспективами на будущее имеются и существенные проблемы. Так непросто решить поставленные проблемы, так как если не делать попыток их решения, то невозможно будет увеличить эффективность ипотечного жилищного кредитования.

Таким образом, тема выпускной квалификационной работы «Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в коммерческом банке», выполненная на материалах дополнительного офиса АО «СМПБанк», и является на сегодняшний день достаточно актуальной.

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является дополнительный офис Акционерного общества «СМПБанк» в г. Краснодар. Предметом исследования является механизм ипотечного жилищного кредитования в дополнительном офисе АО «СМПБанк» г. Краснодар.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка предложений по повышению эффективности организации ипотечного жилищного кредитования в дополнительном офисе АО «СМПБанк» г. Краснодар.

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические и методические основы функционирования системы ипотечного кредитования в рыночной экономике;
- дать общую характеристику и провести анализ основных финансово-экономических показателей работы дополнительного офиса АО «СМПБанк» г. Краснодар;
- провести анализ и дать оценку деятельности кредитного отдела банка;
- разработать предложения по повышению эффективности организации ипотечного жилищного кредитования в дополнительном офисе АО

«СМПБанк» г. Краснодар.

Структура работы сформирована в соответствии с поставленной целью и определенными для ее достижения задачами исследования. Во введении обосновывается актуальность выбранной темы исследования, определяется объект и предмет исследования, раскрываются цель и задачи. В первой главе рассматриваются теоретические и методические основы функционирования системы ипотечного кредитования в рыночной экономике. Во второй главе проведен анализ механизма организации ипотечного жилищного кредитования в дополнительном офисе АО «СМПБанк» г. Краснодар. Третья глава посвящена разработке предложений по повышению эффективности организации ипотечного жилищного кредитования в дополнительном офисе АО «СМПБанк» г. Краснодар.

Теоретической и методической основой исследования послужили труды зарубежных и отечественных авторов в области экономики, финансов, банковского дела. Что касается информационной базы исследования, то в этой связи были использованы статистические материалы различных источников, а также документация самого предприятия.

Общий объем работы составляет 63 страницы, включая 9 таблиц и 4 рисунка.

# 1 Теоретические и методические основы функционирования системы ипотечного кредитования в рыночной экономике

## 1.1 Сущность и основные принципы ипотечного кредитования

Ипотека (Hypotheca) – залог недвижимого имущества, который выполняется без передачи этого имущества во владение залоговому кредитору. Недвижимость является предметом ипотеки, которая остается во владении залогодателя [5, с. 176].

Временное отчуждение права собственности происходит при кредитовании под залог, которое означает, что до погашения ссуды заемщиком не имеет права продавать заложенное имущество и лишь после погашения ипотечного кредита к нему возвращается право распоряжаться имуществом, освобожденным от залога. Заемщик при этом не теряет права пользования имуществом в залоге [16, с. 85].

Заложенная недвижимость таким образом, может быть изъята в пользу банка, так если клиент не сможет выплачивать кредит то в соответствии с графиком, который предусмотрен в договоре. Покупатель должен разумно планировать свою жизнь, расходы и расходы на длительный срок вперед, поскольку такие кредиты выдаются на многие годы.

Ипотечный кредит - это долгосрочная ссуда, которая выдается специализированными и коммерческими банками, кредитно-финансовыми инструментами под заклад имущества недвижимого, на время кредитования право на него собственности принадлежит кредитору.

Так, кажется, что условия ипотеки для приобретения собственного жилья не очень выгодны для получателя, то на самом деле она даёт надлежащие преимущества [21, с. 107]:

В дополнение к общеизвестным основам жилищного ипотечного кредитования: срочности, платности, возвратности, обеспеченности и целевого использования средств, так ипотечное кредитование выполняется исходя, из принципов [17, с. 51]:

- к зарегистрированным правам неприменимости погасительной задолженности;

- старшинства, определяющего определенный порядок удовлетворения претензий разных кредиторов к данному имуществу.

Объектами жилищного ипотечного кредита могут быть: строительство квартиры в жилом многоквартирном доме, строительство жилого индивидуального дома, приобретение дома или квартиры.

При этом существуют многообразные варианты сочетаний объектов залога и объектов кредитования: ссуда на строительство жилья под залог - приобретаемого же жилья; ссуда на приобретение земельного участка под залог имеющегося жилья; ссуда на строительство жилья под залог имеющегося земельного участка; и т.д.

Жилая площадь заемщика: может быть в качестве залога недвижимости предоставлена другая (запасная), либо единственная жилая площадь, на которой он проживает. Чреват обстоятельными осложнениями и второй случай (в частности, это в России), когда при реализации недвижимости заемщика для погашения его основного долга, и потому такая жилая площадь недвижимости кредиторами на практике обычно в залог не принимается.

Участниками ипотечного жилищного кредита являются [25, с. 133]:

- заемщики ;
- кредиторы;
- инвесторы;
- правительство.

Функции основных участников рынка ипотечного жилищного кредитования [10, с. 156]:

- продавцы жилья - физические и юридические лица, которые продают жилые помещения, находящиеся в собственности у них или которые принадлежат другим юридическим и физическим лицам, по их поручению;

- операторы жилищных ипотечных кредитов вторичного рынка - специализированные организации, которые осуществляют рефинансирование

кредиторов, выдают долгосрочные жилищные ипотечные кредиты населению;

Ипотечный рынок или ипотечный рынок капитала играет важную роль в экономике, сближая финансовый рынок с рынком недвижимости [11, с. 203].

Инвесторами на ипотечном рынке являются домашние хозяйства, предприятия, государственные и негосударственные фонды, государство.

Специальными заемщиками с ипотекой вновь становятся домохозяйства и предприятия, которые попадают на рынок ипотечного кредитования, тем самым инвестируя недвижимость: покупают, строят, осваивают ее, а также используют ипотечный кредит для развития бизнеса.

Таким образом, в зависимости от залогового обеспечения и его использования рынок ипотеки можно в широком смысле разделить на следующие сегменты:

- потребительский рынок жилья;
- доходный жилой недвижимости;
- выгодная коммерческая недвижимость и земля.

Помимо деления ипотечного рынка, он еще параспорально первичен и вторичен.

Первичный ипотечный рынок - это сегмент ипотечного рынка, который охватывает экономические отношения между кредиторами и заемщиками. На этом рынке заемщик получает в финансовом учреждении (кредиторе) кредит под залог недвижимости.

С появлением на финансовом рынке инвесторов, имеющих средства и желание получать дополнительный доход за счет солидных вложений в ипотечные ценные бумаги, возникает вторичный ипотечный рынок. Это та часть ипотечного рынка, которая охватывает экономические отношения между кредиторами, посредниками и инвесторами и дает банкам возможность рефинансировать свои ипотечные ценные бумаги для поддержания их ликвидности [6, с. 41].

Рассматривая сложившуюся ситуацию относительно развития российского ипотечного рынка, следует констатировать, что имеются хорошие

предпосылки для развития потребительского ипотечного кредитования: это стабилизация экономики, повышение уровня жизни граждан, сложившееся правовое и организационное поле деятельности субъектов ипотечного рынка (наряду с финансовыми институтами, осуществляющими функции государственного ипотечного учреждения). Остается проблемной эмиссия ценных бумаг ипотечного рынка - ипотечных облигаций, ипотечных сертификатов, облигаций.

Ипотечное кредитование физических лиц банк предусматривает сотрудничество с основными клиентами - строительными компаниями, осуществляющими строительство жилья и его первичную продажу, и агентствами по продаже недвижимости на вторичном рынке на условиях генеральных договоров о сотрудничестве.

Продавцы и основные клиенты должны проработать на рынке недвижимости не менее трех лет, чтобы клиент банка мог открыть расчетный счет, с которого будут производиться платежи по ипотечному кредиту. Кроме того, продавцы должны представить в банк, предлагающий ипотечное кредитование, соответствующую проектно-сметную документацию по объекту кредитования [8, с. 59].

Документы для получения кредита в жилищном инвестировании или приобретении жилья на вторичном рынке обычные: заявление-анкета заемщика, паспорт, ИНН-сертификат, справка с места работы и подтверждение иного дохода.

Погашение кредита начинается после определенного периода развития (возможно, несколько месяцев) в равных долях, проценты выплачиваются ежемесячно, расчет процентов производится за фактическое время использования оставшегося долга.

Ипотека - это долговая ценная бумага, которая удостоверяет безусловное право собственника на получение от должника исполнения основного обязательства в денежной форме и в случае неисполнения должником основного обязательства предоставляет право на обращение взыскания по

ипотеке.

Ипотека может быть передана ее владельцем любому лицу, сделав переводную надпись-индоссамент, новый владелец будет иметь те же права, что и первый залогодержатель.

В случае выдачи ипотеки прекращаются финансовые обязательства должника по договору, в котором оговариваются основные обязательства (договор об ипотечном кредите), а также возникают денежные обязательства должника относительно оплаты по ипотеке.

Ипотека подлежит государственной регистрации в установленном законом порядке, однако имущество, которое передается в ипотеку, не подлежит государственной регистрации. После оформления выдачи ипотеки ее оригинал присылали потенциальным покупателям.

Ипотека оформляется в письменной форме в одном экземпляре по стандартной форме, установленной государственной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку. На всех подлинных экземплярах ипотечного договора делается отметка об ипотеке. Ипотека подписывается залогодателем, если залогодателем является юридическое лицо, то подпись заверяется печатью [14, с. 127].

Для реализации прав по ипотеке собственник (кредитор) должен заявить должнику письменное требование об исполнении основного обязательства. Этим требованием будет указан банковский счет владельца ипотеки для перечисления соответствующей денежной суммы.

Несмотря на рост мировых цен на нефть, темпы роста российской экономики остаются медленными, достигнув лишь 1,3% за 9 месяцев 2018 года - исторического минимума с конца прошлого года.

Более сильный рост сдерживается сохраняющейся зависимостью России от экспорта сырьевых товаров, постепенным ослаблением внутреннего спроса (основной фактор роста в 2012 году) и снижением инвестиций по мере роста издержек производства, включая тарифы естественных монополий.

Рост заработной платы и заработной платы (обусловленный ростом

заработной платы в государственном секторе), по-видимому, является позитивным фактором, но с учетом замедления темпов роста экономики и недостаточного роста производительности труда он также ведет к росту издержек производства и, как следствие, к задержке роста безработицы. Уровень развития занятости населения является одним из ключевых факторов, влияющих на рынок ипотечного жилищного кредитования.

Таким образом, исходя из текущих макроэкономических тенденций, в среднесрочной перспективе в Российской Федерации отсутствуют фундаментальные факторы, поддерживающие текущие темпы роста рынка ипотечного кредитования (44% в 2017 году и около 30% в третьем квартале 2018 года). Кроме того, если сегодняшняя рецессия сохранится, то безработица будет расти и негативно отразится на экономике страны. Влияя на доходы потенциальных заемщиков, АИЖК видит повышенный риск роста ипотечного рынка, повышенный риск его остановки и в конечном итоге стал отрицательным [23, с. 109].

Однако пока это не так, и в 2018 году российский ипотечный рынок прошел очередной сильный индикатор на фоне общего экономического спада. В январе-сентябре 2018 года было выдано 557 325 ипотечных кредитов на общую сумму 905,9 млрд. рублей, что в 1,17 раза больше, чем в прошлом году, и в 1,29 раза в стоимостном выражении по сравнению с прошлым годом.

Этот результат даже выше прогнозов АИЖК, сделанных в начале года. Сегодня все более заметная роль ипотечного кредитования в эволюции российского рынка жилья очевидна.

Об этом наглядно свидетельствуют данные Росреестра, которые свидетельствуют о том, что наблюдается большее количество сделок с жильем, финансируемым за счет ипотеки. В январе-сентябре 2018 года каждое четвертое право собственности (24%), зарегистрированное в сделках с жильем, было приобретено с помощью ипотеки, что является рекордным показателем (с 2010 года).

Одной из важных тенденций на рынке ипотечного кредитования является

рост доли сделок по продаже недвижимости, нового жилья, где ипотека иногда составляет более 50% или даже 70% от общего объема продаж.

С возобновлением кредитования банками строительной отрасли и индивидуальных заемщиков застройщики теперь чувствуют себя более уверенно: за 9 месяцев 2018 года был зафиксирован рекорд в 485,3 тыс. квартир общей площадью.

Введено в эксплуатацию 38,7 млн. кв. м (+12% г / г). За весь 2018 год российский рынок находится на уровне ожидаемого достижения рекордно высокого объема ввода жилья за последние 15 лет.

Решающим фактором роста ипотечного рынка в 2018 году является тенденция к снижению объема ставок ипотечного кредитования, которая проявилась во втором квартале текущего года. После пика в марте (12,9%), месячные ставки начали постепенно снижаться во втором квартале 2018 года, поскольку большинство ключевых игроков начали снижать ставки.

Этому способствовали более низкие затраты на финансирование и улучшение ликвидности по сравнению с предыдущим годом.

В сентябре 2018 года средневзвешенная ставка по ипотеке составила 12,4%, почти достигнув уровня 12,3% по сравнению с сентябрем 2017 года, тогда как в первом квартале 2018 года разница в годовом выражении приблизилась к 1 п. п. Это также важно, если вспомнить, что в октябре 2017 года ставки по ипотеке начали расти, в конце 2018 года они уже выросли. По оценкам АИЖК, они продолжают снижаться [1, с. 88].

К другим заметным тенденциям на ипотечном рынке можно отнести расширение ипотечного портфеля до баланса банка. По состоянию на 1 октября 2018 года объем портфеля составил 2 398 рублей. 8 миллиардов, что почти на 32% больше, чем годом ранее. абсолютный прирост портфеля с 1 октября 2017 года по 1 октября 2018 года составил 578,4 млрд. рублей.

Анализ ипотечной задолженности по дням просрочки свидетельствует о стабильно хорошем качестве портфеля. Несмотря на то, что банки продолжали агрессивно наращивать свои ипотечные портфели, объем просроченных

кредитов (просроченных более чем на 90 дней) снизился в относительном выражении и практически не изменился в абсолютном (2,33% и 55,9 млрд. руб. на 1 октября 2018 года по сравнению с 3,04% и 55,3 млрд. руб. на 1 октября 2017 года по 1 октября 2018 года соответственно).

Поведение основных игроков ипотечного рынка свидетельствует о том, что на фоне более смягченных требований к заемщику и относительно низких первоначальных выплат в предыдущие периоды потенциальные неблагоприятные изменения экономической конъюнктуры (например, рост безработицы и снижение уровня безработицы) могут привести к ухудшению качества портфеля в среднесрочной перспективе. По данным АИЖК, более 40 активных участников рынка предлагают ипотеку для приобретения жилья на вторичном рынке с минимальным первоначальным взносом 20% и ниже, а более 30 игроков - с минимальным первоначальным взносом -15%. Даже лидеры ипотечного рынка предлагают только 10% первоначального взноса.

Впервые в 2017 году рост цен на жилье, как в номинальном, так и в реальном выражении, продолжился в 2018 году.

Однако общий экономический спад вносит существенный риск в развитие строительной отрасли, следуя ее примеру. Объем завершеного строительства снизился на 1,1% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года, цены, а также ежегодный прирост зарегистрированных договоров долевого строительства, в том числе строительства многоквартирных домов, остаются на рекордно низком уровне (с 2009 года).

С учетом текущей и ожидаемой макроэкономической конъюнктуры АИЖК ожидает около 800 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 1300 млрд руб., или чуть больше того, что будет выдано в 2020 году, при этом средневзвешенная ставка по ипотеке составляет около 12,5% по сравнению с 12,3% в 2018 году. К концу 2020 года ежемесячная ставка по ипотеке будет ниже в годовом исчислении на 0,4-0,6 процентных пункта по сравнению с предыдущим годом [26, с. 188].

Важным фактором является риск роста просроченных платежей на фоне

продолжающегося ослабления требований к заемщикам со стороны ведущих банков. Любое неблагоприятное развитие макроэкономической ситуации или падение доходов заемщиков может спровоцировать рост ипотечного портфеля, ухудшение ситуации и увеличение просроченной задолженности по рискованным кредитам.

## 1.2 Организационный механизм ипотечного жилищного кредитования в современных условиях

В современных условиях ипотека становится одним из основных и доступных способов решения жилищной проблемы. Количество ипотечных кредитов растет не только в крупных российских городах, но и на периферии. Необходимо приложить много усилий для дальнейшего развития рынка, как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях. Только совместное влияние целого ряда факторов, таких как государственная поддержка и регулирование ипотечного процесса, а также рост благосостояния населения, приведет к формированию положительного имиджа ипотечного кредитования и станет дополнительным стимулом для его развития [3, с. 165].

Выделяют 4 группы факторов: социально-экономические, политические, личностные и поведенческие. Первые 2 группы факторов влияют на характер и привлекательность ипотеки, и ими должны управлять государственные органы. Их влияние зависит от государственного регулирования, степени развития региона, снижения инфляции, роста заработной платы, состояния и перспектив развития рынка жилья [15, с. 199].

Внутриполитические факторы. На развитие системы ипотечного кредитования оказывают влияние события, происходящие в законодательной и политической сферах. Основная задача законодательной базы состоит в определении четких условий на рынке ипотечного кредитования, в которых четко выделяются права, обязанности и ответственность сторон. Правовая база защищает заемщиков от недобросовестных методов работы на ипотечном

рынке и рынке недвижимости, а фирмы - от недобросовестной конкуренции. Политическая среда меняется под влиянием законов, деятельности государственных институтов, влияющих на участников ипотечного рынка. Растет количество законов, регулирующих ипотечный рынок, что способствует повышению эффективности его функционирования и обеспечению доступности жилья для населения, а также минимизации рисков.

Социально-экономические факторы. Одним из важнейших факторов, влияющих на любой рынок, является цена на недвижимость, покупательная способность граждан, доступность кредита, убеждения и нормы поведения населения.

Две другие группы факторов влияют на ипотечное кредитование конкретного потребителя. К ним относятся: особенности потребителей, их способность и желание в удовлетворении жилищных проблем, степень доверия к продавцам жилья и кредиторам.

Поведенческие факторы. Большинство населения не спешит становиться заемщиками из-за недоверия к ипотеке, не желая связываться с долгосрочными обязательствами. Между тем население ожидает снижения процентных ставок до европейского уровня и считает, что через несколько лет сможет взять кредит с более низкими процентными ставками. Но, как показывает практика, цены на жилье растут вместе с процентными ставками. Изучение поведенческих факторов позволяет выявить целевые сегменты, их потребности, возможности, удовлетворенность [4, с. 148].

Личные факторы также влияют на покупательское поведение. Эти факторы могут включать в себя: род занятий заемщиков, возраст и стадию жизненного цикла семьи, индивидуальность и образ жизни. Решение о покупке жилья во многом зависит от жизненного цикла семьи. Большинство молодых семей на современном этапе стараются жить отдельно от родителей и поэтому сталкиваются с проблемой приобретения жилья. В основном молодые семьи имеют стабильный доход и постоянную работу, но при этом им часто не хватает денег на первоначальный взнос. Многие граждане призываются к

изменению жилищных условий в связи с такими этапами жизни, как второй брак, развод, рождение детей. Такие показатели оказывают большее влияние на изменение спроса на рынке недвижимости, а следовательно, и на ипотечное кредитование. Другие личностные факторы оказывают косвенное влияние на поведение рынка жилья.

По таким факторам потребители делятся на 2 категории: с высоким и ограниченным потенциалом. Потребители первой категории делятся на реализующих (успешные люди, которые не боятся брать на себя ответственность и совершать качественную покупку), достигающих (люди, делающие карьеру, выбирают престижный товар), исполняющих (люди зрелого возраста, которые ценят надежность и функциональность), экспериментирующих (молодые, большую часть выручки тратят на развлечения). Потребители второй категории делятся на пытающихся, действующих, убежденных и сопротивляющихся. Только три группы людей готовы взять на себя любой долгосрочный кредит для улучшения жилищных условий [19, с. 136].

Проблема формирования и развития рынка недвижимости и применения такой формы инвестирования в недвижимость, как ипотечное кредитование, является одной из актуальных проблем современной России.

Для этого требуется комплекс мер [24, с. 88].

Во-первых, нужны финансовые механизмы, которые позволят улучшить условия жизни как за счет сбережений и текущих заработков, так и с помощью будущих доходов населения. Во-вторых, прозрачные правовые условия для развития долгосрочных жилищных кредитов как для граждан, так и для застройщиков. Ипотека должна стать доступной для того, чтобы решить проблемы с жильем для граждан со средним достатком. Нужны также такие формы финансирования, как участие граждан в долевом строительстве, программы накопления жилья. А для этого необходима эффективная работа бюро кредитных историй, системы государственной регистрации прав на недвижимое имущество, ипотечного рынка акций.

Для повышения доступности ипотечных кредитов необходимы следующие шаги [12, с. 109]:

- разработать механизмы, которые позволили бы населению накопить первоначальный взнос, необходимый для получения кредита;
- создание условий для снижения процентных ставок путем совершенствования управления рисками.

В 2012 году ипотечный рынок пережил рост, объем выданных кредитов по предварительным оценкам достиг 1 трлн. рублей и побил все рекорды, даже те, что были до кризиса. Увеличение числа ипотечных сделок не помешало даже росту процентных ставок, начавшемуся в августе-сентябре в ответ на ситуацию на российском и мировом финансовых рынках и повышение ставки рефинансирования. На рынке появились новые программы, развивались уже существующие продукты и отношения с партнерами-девелоперами и брокерами недвижимости [22, с. 25].

Банки старались угадать потребности заемщиков и удовлетворить их, например, разрабатывая программы новостроек, а также снижали свои требования к заемщикам. Ряд банков имеют совместные программы с застройщиками, благодаря которым можно даже дешевле купить квартиру в новостройке, чем на вторичном рынке. Как правило, это связано с тем, что банк предоставляет застройщику кредит и заинтересован в успешном завершении девелоперского проекта, поэтому в большинстве случаев ипотека новостроек обходится дороже на 0,5-1,5 процентных пункта в зависимости от банка. И только после завершения строительства и оформления права собственности и выдачи кредита на построенную недвижимость процентная ставка снижается до значений, существующих на вторичном рынке. А заем «вторичной» квартиры сделает ставку ниже, так как ее ликвидность в целом высока. Сложнее продать дачный дом, а также построить новое здание. А заем «вторичной» квартиры сделает ставку ниже, так как ее ликвидность в целом высока.

Именно комплексный взгляд на ипотеку в рыночной системе наиболее

адекватен современному уровню развития ипотечного рынка [9, с. 152].

В каждой стране институциональная структура системы ипотечных кредитных учреждений существенно дифференцирована. Ссылаясь на международную практику, можно выделить следующие отличительные особенности современных систем ипотечных кредитных организаций:

С одной стороны, в последние несколько лет ипотечное кредитование приобретает все большее значение. Во-первых, на ипотечные кредиты приходится более 75% всех долгосрочных кредитов физическим лицам от кредитных организаций. Во-вторых, по итогам 2018 года 26,3% от общего объема сделок купли-продажи жилья было профинансировано за счет ипотечных кредитов. По сравнению с докризисным 2013 годом таких сделок было всего 16%. Кроме того, ипотечные кредиты в России играют наиболее значительную роль на первичном рынке жилья, где такие кредиты финансируют более 40% от общего объема сделок. В-третьих, ипотечные кредиты остаются самым популярным и быстрорастущим сегментом на рынке розничного кредитования. При резком ослаблении спроса на автокредиты и другие потребительские кредиты задолженность по ипотечным кредитам в 2018 году выросла на 32,2% по сравнению с прошлогодним ростом на 23,5%. И действительно, ипотечное кредитование, как и жилищное ипотечное кредитование в целом, имеет сильный мультипликативный эффект как на строительную отрасль, так и на смежные отрасли.

С другой стороны, следует понимать, что стимулирование ипотечного кредитования может иметь как положительные, так и отрицательные последствия, о чем свидетельствует ипотечный кризис в США. Неблагоприятные макроэкономические факторы, обусловившие низкий уровень ипотечного кредитования в Соединенных Штатах, распространились по трем основным каналам: падение цен на дома, квартиры и другие активы, ограниченный доступ к кредитам, сокращение личных доходов. В результате снижение благосостояния населения и обесценивание залогового обеспечения по ранее выданным кредитам привели к плачевным последствиям. Стоит

отметить, что посткризисный «кредитный бум» сопровождался не только устойчивым ростом реальных располагаемых денежных доходов населения, но и значительным расширением перечня кредитных ресурсов [2, с. 182].

Нынешняя экономическая ситуация в России совсем не та, и высокая неопределенность относительно продолжительности и глубины экономического спада в России имеет тенденцию усиливать не только текущие, но и долгосрочные риски.

Стремясь искусственно сделать долгосрочные кредитные ресурсы доступными для физических лиц, всегда следует помнить, что кредиты предназначены для увеличения текущих и инвестиционных затрат, которые должны быть покрыты доходами в будущем, когда речь идет, например, о покупке дома/квартиры. Никто не может с уверенностью сказать, что личный доход в кризисные времена сможет покрыть ранее взятые финансовые обязательства [7, с. 178].

Кроме того, стимулирование ипотечного кредитования может не только усилить банковские риски, но и привести к снижению потребительского спроса за счет увеличения долговой нагрузки на доходы физических лиц, учитывая сложившуюся ситуацию со снижением реальных располагаемых денежных доходов населения, повышением напряженности на российском рынке труда. В то же время, учитывая ожидаемое в среднесрочной перспективе замедление динамики потребительских цен до 4%, Физические лица будут брать на себя ипотечные обязательства по ставкам выше нормальных, даже при господдержке.

В этой связи мы считаем, что стимулирование ипотечного кредитования в России не является той серебряной пулей, которая способна сгладить негативные макроэкономические тенденции, имеющие совершенно иные причины, и с большей вероятностью создаст дополнительные риски, учитывая современные реалии.

Ипотечные ставки останутся низкими в 2020 году, доступные дома для продажи останутся дефицитными, а бумеры останутся в своих домах и

построят собственный капитал, который они не будут занимать. Но не все в 2020 году будет продолжением 2019 года: Люди, покупающие кредиты ФНА, могут найти больше кредиторов, конкурирующих за свой бизнес, и грядут изменения в устаревших способах покупки и продажи домов.

В большинстве мест он все еще будет рынком продавца в 2020 году, и первые покупатели жилья будут особенно в невыгодном положении, потому что нет достаточного количества стартовых домов, чтобы обойти их.

NerdWallet определил следующие 10 тенденций в области жилья и ипотеки, которые необходимо отслеживать в 2020 году [18, с. 106].

1. Ставки по ипотеке останутся низкими. Ожидается, что ставки по ипотечным кредитам останутся примерно на том же низком уровне до 2020 года, что и в последней половине 2019 года, когда они в среднем составляли около 4% годовых, согласно ежедневному опросу национальных ипотечных кредиторов NerdWallet.

Fannie Mae, Freddie Mac, Ассоциация ипотечных банкиров и Национальная ассоциация риэлторов-все они предсказывают, что ипотечные ставки закончатся в 2020 году в пределах четверти процентного пункта выше или ниже того, где они заканчиваются в 2019 году.

Прогнозисты ожидают, что инфляция останется умеренной, торговая напряженность ослабнет, а Федеральная резервная система сократит краткосрочные ставки один или два раза. Короче говоря, они ожидают, что экономика будет плыть по относительно гладким водам в 2020 году, несмотря на то, что это год выборов, и именно поэтому они не ожидают большого движения ставок по ипотечным кредитам.

2. Трудно будет найти жилье для покупки. Покупатели жилья сталкиваются с нехваткой домов для продажи, и ожидается, что низкие запасы будут продолжаться до 2020 года и далее.

«Запасы могут достичь исторического минимума, поскольку устойчивый поток спроса, особенно для домов начального уровня, и снижение настроений продавцов объединяются, чтобы держать под контролем сделки купли-

продажи», - говорится в докладе. Realtor.com-прогноз на 2020 год.

Не так много домов строится для размещения молодых людей, которые растут и хотят переехать самостоятельно. По данным Бюро переписи населения, в 2018 году ожидается формирование немногим более 2 миллионов домохозяйств. Тем не менее, строители начали строительство всего лишь 1,25 миллиона единиц жилья в этом году, и многие из них не оцениваются как стартовые дома, которые хотят первые покупатели.

3. Отсутствие ценовой доступности будет сдерживать продажи на дому. Проблема заключается не только в нехватке домов для продажи — это также отсутствие доступных домов для продажи. Потенциальные покупатели превосходят продавцов домов стоимостью от \$ 150 000 до \$ 400 000, говорит Марк Боуд из Metrostudy. Обратное справедливо для домов стоимостью \$ 500 000 и более. Для домов в районе 400 000 долларов США предложение примерно равно спросу.

Кризис доступности жилья отодвинул на второй план первых покупателей жилья. По данным Национальной ассоциации риэлторов, первопроходцы составляли 33% покупателей жилья в 2018 и 2019 годах, что значительно ниже исторического среднего показателя в 39% с 1981 года. Лоуренс Юн, главный экономист NAR, ожидает увеличения продаж жилья в 2020 году, но не из-за большого предложения недорогих домов. Скорее всего, продажи будут расти из-за низких ставок по ипотеке и роста доходов, говорит он [13, с. 155].

4. Верующие в изменение климата платят меньше. По мере того как климат нагревается, повышается ли уровень океана? Ученые говорят, что это так и есть, и что поднимающиеся моря угрожают прибрежной недвижимости штормовыми волнами и «неприятным наводнением» улиц, тротуаров и зданий.

Не все верят, что уровень океана растет. Есть свидетельства того, что неверующие готовы платить больше за пляжные дома. Статья под названием «влияет ли изменение климата на цены на недвижимость? Только если вы в это верите», исследователи из Университета Британской Колумбии и Чикагского

университета говорят, что при прочих равных условиях цены на уязвимые американские дома на 7% выше в «отрицающих климат районах», чем в «верующих районах».

Исследователи добавляют «что « наш анализ является агностическим относительно того, являются ли верующие, которые чрезмерно реагируют, или отрицатели, которые недооценивают долгосрочные риски изменения климата.» В любом случае, исследование может быть обнадеживающей новостью для продавцов в отрицающих районах и покупателей в районах верующих.

5. Продавцы могли снова увидеть несколько предложений. Вы думаете, что нехватка домов для продажи приведет к войне торгов, не так ли? Но покупатели перестали играть в эту игру осенью 2019 года-в сезон, когда продажи обычно остывают [20, с. 126].

«На национальном уровне только 10 процентов предложений, написанных агентами Redfin от имени своих покупателей жилья, столкнулись с войной торгов в октябре, по сравнению с 39 процентами годом ранее и теперь на 10-летнем минимуме», - говорит национальный брокер недвижимости.

Но главный экономист Redfin Дэрил Фэйрвезер ожидает, что в 2020 году аукционные войны будут вспыхивать чаще: запасы низки, а также ставки по ипотечным кредитам, что повышает доступность и привлекает больше покупателей. «Все эти элементы созданы для того, чтобы войны торгов стали более распространенными и чтобы рынок жилья снова перешел в пользу продавца в следующем году», - говорит она [5, с. 56].

## 2 Анализ механизма организации ипотечного жилищного кредитования в дополнительном офисе АО «СМПБанк» г. Краснодар

### 2.1 Общая характеристика и анализ основных финансово-экономических показателей работы дополнительного офиса АО «СМПБанк» г. Краснодар

Дополнительный офис АО «СМПБанк» в г. Краснодаре является структурным подразделением АО «СМПБанк». Банк в России начал работать с 2006 года и оказывать полный спектр услуг как частным и корпоративным клиентам, так резидентам и нерезидентам, не только в рублях, но и иностранной валюте.

По данным международного рейтингового агентства «Fitch Ratings», долгосрочный рейтинг дефолта банка в иностранной и национальной валюте находится на уровне «BBB+» (прогноз «стабильный»); долгосрочный рейтинг по национальной шкале определяется на уровне «AAA(rus)» (прогноз «стабильный»).

Компания «Standard & Poor's» присвоила банку долгосрочный кредитный рейтинг по обязательствам в иностранной и национальной валюте «BBB» (прогноз «стабильный»); краткосрочный кредитный рейтинг по обязательствам в иностранной и национальной валюте «A-3»; кредитный рейтинг по национальной шкале, который находится на уровне «ruAAA».

Банку присвоило агентство «Moody's Interfax Rating Agency» долгосрочный рейтинг банковских депозитов в национальной валюте по национальной шкале на уровне «Aaa.ru».

Кредитная организация входит в банковскую систему РФ и свою деятельность осуществляет в соответствии с уставом, а также действующим банковским законодательством РФ, правилами по кредитованию, ведению расчетных и кассовых операций, другими нормативно-правовыми актами ЦБ РФ, регламентирующими работу коммерческих банков.

Так, в дополнительном офисе АО «СМПБанк» на основании имеющихся лицензий и разрешения осуществляются следующие виды банковских

операций:

- привлечение денежных средств как физических так и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный период);
- размещение привлеченных средств от своего имени и за свой счет;
- открытие и ведение физических и юридических лиц банковских счетов;
- расчеты по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков – корреспондентов, по их банковским счетам;
- инкассацию денежных средств, платежных и расчетных документов, векселей, и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- куплю – продажу в наличной и безналичной формах иностранной валюты;
- выдачу банковских гарантий;
- размещение драгоценных металлов и привлечение во вклады;
- переводы денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов и другие.

Помимо банковских операций, кредитная организация осуществляет следующие сделки:

- выдачу поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;
- приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;
- доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;
- лизинговые операции и другие.

Органами управления банка являются: общее собрание акционеров, наблюдательный совет банка, коллегиальный исполнительный орган – управление банка, единоличный исполнительный орган – который является президентом, председателем правления банка.

Динамика и структура активов дополнительного офиса АО «СМПБанк» за период с 2016 по 2018 годы представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Динамика и структура активов дополнительного офиса АО «СМПБанк» за 2016-2018 гг. (млн. руб.)

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Относительное изм, %		Абсолютное изм (+.-)	
				в 2017 г. к 2016 г.	в 2018 г. к 2017 г.	в 2017 г. к 2016 г.	в 2018 г. к 2017 г.
Денежные сред-ва	19 640	23 599	24 274	120,16	102,86	3 959	675
Средства кредитн. орг. в ЦБ РФ	27 893	17 830	32 600	63,92	182,84	-10 062	14 770
Обязательные резервы	2 698	5 921	5 774	219,44	97,51	3 223	-148
Средства в кре- дитных организац.	7 277	2 472	18 956	33,98	766,72	-4 805	16 484
Чистые вложения в ценные бумаги, оц. по спр. ст-ти через прибыль/уб	63 706	59 104	55 143	92,78	93,30	-4 602	-3 961
Чистая ссудная задолженность	334 005	452 714	460 304	135,54	101,68	118 710	7 590
Чистые вложения в ценные бум и др фин. активы, им. в наличии для прод	16 414	2 143	5 550	13,06	259,00	-14 271	3 407
Инвестиции в доч и зависимые орг.	1 307	1 416	1 576	108,33	111,30	109	160
Чистые вложения в цен. бум, удерж. до погашения	511	513	520	100,34	101,35	2	7
Основные ср-ва, немат. активы и матер. запасы	7 250	8 255	8 474	113,87	102,66	1 005	219
Прочие активы	6 212	5 286	7 841	85,09	148,33	-926	2 555
Всего активов	482 907	571 916	613 663	118,43	107,30	89 010	41 746

Размер привлеченных (заемных средств) в пассивах банка по итогам 2018 года достаточно велик и составляет 512 759,0 млн. руб., его доля по сравнению с началом года немного снизилась до 83,56 % (на начало года 84,23%).

Рост ресурсной базы в 2018 году обусловлен вложением в договоры прямого РЕПО с ценными бумагами с ЦБ РФ на сумму 20 730,0 млн. руб., активизацией работы розничного направления банка в части привлечения

вкладов населения на 14 101,0 млн. руб. (доля вкладов из общего размера привлеченных средств клиентов составляет 56,0%, на 01 января 2018 года была -52,0%) и увеличением финансовых обязательств на 11 227,0 млн. руб.

Также, в качестве привлеченных средств банк использует кредиты Материнского банка и других банков со сроками погашения 2018-2021 гг. – на 01 января 2019 года их размер составлял 76 620,0 млн. руб. и выпущенные долговые обязательства – облигации, выпущенные на внутреннем рынке и векселя на сумму 13 282,0 млн. руб.

Во-первых, позитивно повлияло на рост прибыли отчетного периода сокращение операционных расходов дополнительного офиса АО «СМПБанк» на 6042,7 млн. руб. или на 21,8% в относительном выражении (78,2% - 100%) в 2018 году по сравнению с 2016 годом. Во-вторых, рост чистых доходов банка в представленном периоде на 1349,9 млн. руб. или на 5,5% и в относительном выражении способствовал положительной динамике прибыли.

В таблице 2.2 приведены данные о динамике и структуре пассивов банка за период с 2016 по 2018 годы.

Таблица 2.2 – Динамика и структура пассивов дополнительного офиса АО «СМПБанк» за 2016-2018 гг. (млн. руб.)

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Относительное изменение, %		Абсолютное изменение (+.-)	
				в 2017 г. к 2016 г.	в 2018 г. к 2017 г.	в 2017 г. к 2016 г.	в 2018 г. к 2017 г.
Кредиты, депозиты и прочие ср. ЦБ РФ	0	0	20 730	0,00	0,00	0	20 730
Средства кредитных организаций	110 602	77 516	76 620	70,08	98,85	-33 087	-895
Средства клиентов, не явл. кредитн.орг.	280 578	392 201	390 659	139,78	99,61	111 624	-1 542
Вклады физич. лиц	156 940	204 812	218 913	130,50	106,88	47 872	14 101
Финансовые обязат., оц. по справ. ст-ти через приб. или уб.	0	241	11 468	0,00	4 758,10	241	11 227
Выпущенные долговые обязательства	16 097	11 750	13 282	72,99	113,05	-4 348	1 533

Продолжение таблицы 2.2

Прочие обязат-ва	3 713	7 700	10 535	207,40	136,81	3 988	2 835
Резервы на возможные потери по усл. обяз-м кред.хар., пр. возм. потерям и опер с резидентами оффш. зон	5 196	5 198	4 574	100,02	88,00	1	-624
Всего обязательств	416 186	494 605	527 868	118,84	106,73	78 419	33 263
Средства акционеров	36 711	36 711	36 711	100,00	100,00	0	0
Эмиссионный доход	621	621	621	100,00	100,00	0	0
Резервный фонд	1 378	1 836	1 836	133,23	100,00	458	0
Переоценка по справ ст. цен. бум, имеющ. в наличии для прод.	-109	591	67	-540,59	11,42	700	-523
Переоценка осн. ср-в	1 962	1 906	2 038	97,17	106,94	-56	132
Нераспределенная прибыль (непокр. уб) прошлых лет	17 642	21 448	29 023	121,58	135,31	3 807	7 575
Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	8 517	14 198	15 498	166,71	109,15	5 681	1 300
Всего пассивов	482 907	571 916	613 663	118,43	107,30	89 010	41 746

Капитал банка, рассчитываемый по Положению Банка России № 215-П, вырос за 2018 год на 5 394,0 млн. рублей (+6,98%) и на 01.01.2019 г. составил 82 713,0 млн. руб.

В таблице 2.3 представлены нормативы деятельности дополнительного офиса АО «СМПБанк» за 2016-2018 гг., утверждаемые ежегодно руководством головного подразделения банка.

Таблица 2.3 – Нормативы деятельности дополнительного офиса АО «СМПБанк» за 2016-2018 гг.

Норматив	Норм	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1)	10.00	16.70.	13.40.	13.30.
Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2)	15.00	91.50	60.30	48.40
Норматив текущей ликвидности банка (Н3)	50.00	94.50	82.50	80.60

Продолжение таблицы 2.3

Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4)	120.00	78.80	92.10	88.50			
Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6)	25.00	макс	17.00	макс	14.50	макс	13.70
		мин	0.50	мин	0.30	мин	0.40
Норматив максимального размера крупных кредитных рисков (Н7)	800.00	186.80	212.80	145.70			
Норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) (Н9.1)	50.00	0.00	0.00	0.00			
Норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка (Н10.1)	3.00	0.20	0.10	0.20			
Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц (Н12)	25.00	0.00	0.00	3.60.			

Наиболее значимые статьи формирующие капитал банка:

- оплаченный уставный капитал – 36 711,0 млн. руб.;
- эмиссионный доход банка – 621,0 млн. руб.;
- фонды банка – 1 836,0 млн. руб.
- чистая прибыль – 42 347,0 млн. руб.;
- субординированный кредит – 917,0 млн. руб.

В таблице 2.4 представлены основные финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность дополнительного офиса АО «СМПБанк» в г. Краснодар за 2016-2018 гг.

Источники роста капитала банка – прибыль банка в размере 7 040,0 млн. руб., скорректированная на погашение субординированного кредита на сумму 1 485,0 млн. руб.

Анализируя данные из табл. 2.4, в 2018 г. видно, что прибыль отчетного периода дополнительного офиса АО «СМПБанк» составила 15497,5 млн. руб., что на 1299,7 млн. руб. или на 9,1% выше уровня показателя за 2016 г. В течение всего анализируемого периода наблюдается положительная динамика показателя: в 2018 г. прибыль в совокупности возросла на 6981,0 млн. руб. или

82,0%.

Таблица 2.4 – Основные финансово-экономические показатели дополнительного офиса АО «СМПБанк» за 2016-2018 гг., млн. руб.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение (+,-)		Темп роста (снижения) в %	
				2018 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017г.	2018 г. к 2016г.	2018г. к 2017г.
1 Процентные доходы – всего: в том числе	35699,4	40742,7	41413,0	+5713,6	+670,3	116,0	101,6
1.1 от размещения средств в кредитных организациях	1215,7	1499,9	1068,6	-147,1	-431,3	87,9	71,2
1.2 от ссуд, предоставлены клиентам, не являющимся кредитными организациями	28496,6	33504,7	36420,0	+7923,4	+2915,3	127,8	108,7
1.3 от вложений в ценные бумаги	5987,1	5738,1	3924,4	-2062,7	-1813,7	65,5	68,4
2 Процентные расходы – всего: в том числе	11377,8	14054,0	15741,5	+4363,7	+1687,5	138,4	112,0
2.1 по привлеченным средствам кредитных организаций	3492,2	3053,2	2716,4	-775,8	-336,8	77,8	89,0
2.2 по привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями	6492,5	9316,0	11990,7	+5498,2	+2674,7	184,7	128,7
2.3 по выпущенным долговым обязательствам	1393,1	1685,0	1034,5	-358,6	-650,5	74,3	61,4
3 Чистые процентные доходы	24321,6	26688,6	25671,5	+1349,9	-1017,1	105,5	96,2
4 Изменение резерва на возможные потери	1544,8	4364,3	3760,1	+2215,3	-604,2	243,4	86,1
5 Чистые процентные доходы после создания резерва на возможные потери	25987,8	31174,0	22117,6	-3870,2	-9056,4	85,1	70,9

Продолжение таблицы 2.4

6 Чистые доходы (отрицательная маржа) от операций с ценными бумагами	46,0	-1774,8	2247,8	+2201,8	+4022,6	в 48,9 раз	x
7 Чистые доходы от операций с иностранной валютой	6515,1	158,0	6925,7	+410,6	+6767,7	106,3	в 43,8
8 Чистые доходы (отрицательная маржа) от переоценки иностранной валюты	-556,3	7111,4	-175,4	+380,9	-7286,8	31,5	x
9 Доходы от участия в капитале других юридических лиц	3,7	4,3	6,9	+3,2	+2,6	186,5	160,5
10 Комиссионные доходы	7489,0	8952,1	10572,6	+3083,6	+1620,5	141,2	118,1
11 Комиссионные расходы	1598,1	1964,8	2755,5	+1157,4	+790,7	172,4	140,2
12 Изменение резерва по прочим потерям	-3733,8	-1932,1	915,0	+4648,8	+2847,1	x	x
13 Прочие операционные доходы	6868,1	5742,0	1348,1	-5520	-4393,9	19,6	23,5
14 Чистые доходы	41021,4	47470,2	41203,6	+182,2	-6266,6	100,4	86,8
15 Операционные расходы	27750,0	28038,8	21707,3	-6042,7	-6331,5	78,2	77,4
16 Прибыль (убыток) до налогообложения	13271,5	19431,4	19496,2	+6224,7	+64,8	146,9	100,3
17 Уплаченные налоги	4754,9	5233,6	3998,7	-756,2	-1234,9	84,1	76,4
18 Прибыль (убыток) отчетного периода	8516,5	14197,8	15497,5	+6981	+1299,7	182,0	109,1
19 Неиспользованная прибыль за отчетный период	8516,5	14197,8	15497,5	+6981	+1299,7	182,0	109,1

## 2.2 Анализ деятельности кредитного отдела банка

Следующим шагом определим факторы, способствующие поступательному росту прибыли банка, в течение всего представленного анализируемого периода.

Тем не менее, углубленное проведение анализа причин роста чистых доходов анализируемого банка, выявил ряд негативных тенденции в деятельности банка: превышение темпов роста процентных расходов над темпом роста процентных доходов на 22,4% (138,4% - 116,0%) преимущественно за счет интенсивного увеличения расходов дополнительного офиса АО «СМПБанк» по привлеченным на платной основе средствам физических и юридических лиц на 5498,2 млн. руб. (или на 84,7%). Отметим, что рост процентных расходов связан как с незначительным, но увеличением средней процентной ставкой по депозитам в 2018 году, так и с расширением объема привлекаемых на платной основе средств.

Таким образом, интенсивный рост процентных расходов банка в 2018 году, опередивший рост соответствующих доходов, стал причиной достаточного низкого темпа роста чистых процентных доходов, соответственно, на 5,5% в 2018 году по сравнению с 2016 годом. Кроме того, в 2018 году по сравнению с 2017 годом – налицо снижение их уровня на 3,8%.

Тем не менее, в деятельности дополнительного офиса АО «СМПБанк» в 2018 году по сравнению с 2016 годом можно выделить следующие позитивные изменения:

- повышение эффективности операций с иностранной валютной, о чем говорит увеличение соответствующих чистых доходов на 410,6 млн. руб. или на 66,3% в относительном выражении;

- сокращение отрицательной маржи от переоценки иностранной валюты на 380,9 млн. руб. или на 68,5% в относительном выражении;

- рост комиссионных доходов на 3083,6 млн. руб. или на 41,2% в относительном выражении.

Негативно воспринимается снижение уровня операционных доходов на 5520 млн. руб. или на 80,4%. Ухудшает ситуацию превышение темпа снижения операционных доходов темп снижения операционных расходов.

Следовательно, после оценки основных финансово-экономических показателей деятельности дополнительного офиса АО «СМПБанк» за 2016-2018 гг. мы наблюдаем как положительные, так и отрицательные тенденции.

В четвертом квартале 2018 года дополнительный офис АО «СМПБанк» увеличил выдачу ипотечных кредитов более чем в два раза, а именно - до 1 333,0 млн. руб. с 596,0 млн. руб. в январе-марте 2018 года. Об этом официально сообщил банк в СМИ.

До вычета резервов вырос портфель ипотечных кредитов на 4,2% по сравнению с тем, что было в конце прошлого года, до 35,46 млрд. рублей. Как было отмечено в СМИ, увеличение портфеля связано с увеличением рынка ипотеки в РФ, формированием совместных программ с застройщиками, кредитованием жилых помещений, которые еще строятся и более эффективной оптимизацией тарифов.

Так, дополнительного офиса АО «СМПБанк» отраслевая структура кредитного портфеля оптимальна, она диверсифицирована в сторону отрасли торговли. За последнее время она значительно не изменялась, о данном факте удостоверяет неизменность направлений и приоритетов стратегии банка в отношении корпоративного сектора экономики России, которое регулярно финансируется.

Доля основных трех самых крупных отраслевых сегментов бизнеса банка, которые объединяют множество секторов промышленной отрасли, осталась практически неизменной, если сравнивать с показателями прошлого года – свыше 75% и представлена на рисунке 2.1.

Так как неоднородным было влияние несколько кризисных явлений на отрасли экономики, они значительно сократились, но незначительно в портфеле доли отдельных отраслевых сегментов. В основном трансформация относится к производственной отрасли и реализации автомобилей, непосредственно

машиностроения, и строительства. Доля сегмента в целом строительства и промышленности в кредитном портфеле практически сократилась на 40%.

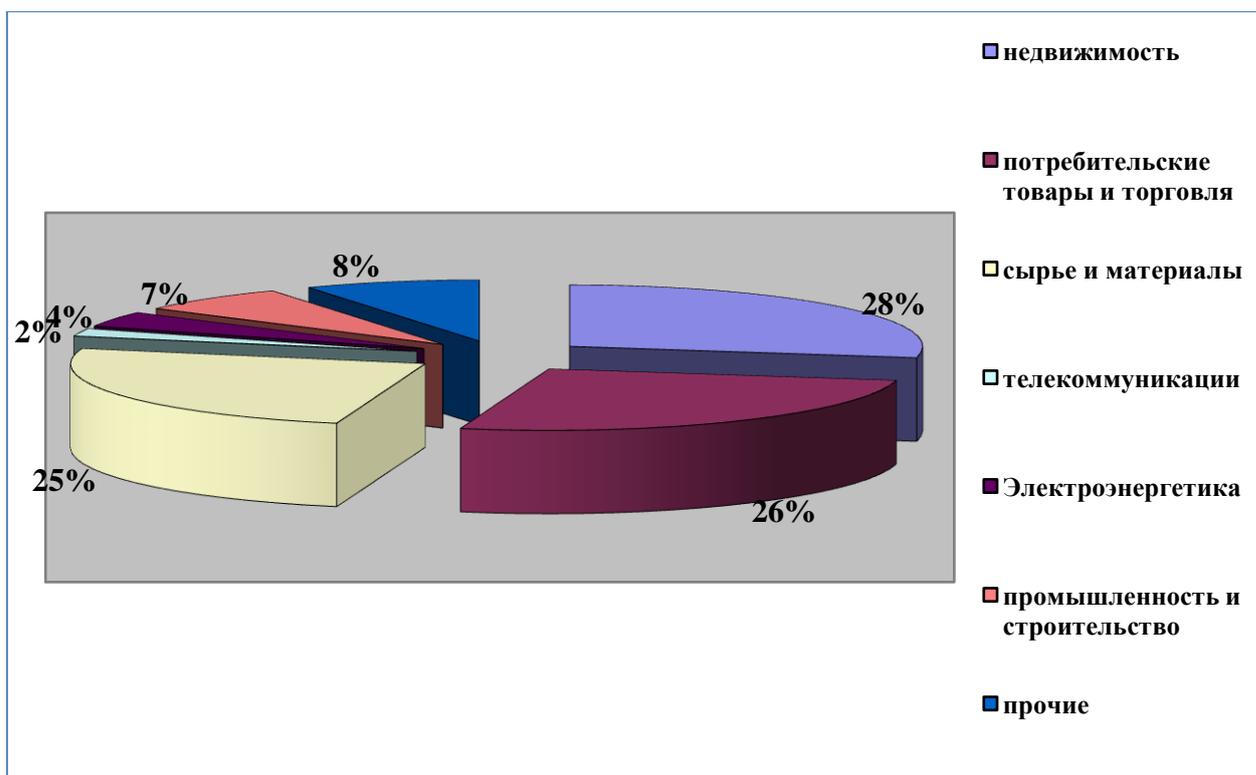


Рисунок 2.1 - Структура кредитного портфеля дополнительного офиса АО «СМПБанк» г. Краснодар по отраслям

Финансирование компаний среднего бизнеса по-прежнему остается одним из стратегических направлений развития дополнительного офиса АО «СМПБанк» в текущем году.

Очевидно, что финансовый кризис внес свои изменения в подходы к финансированию организаций среднего звена бизнеса, которые отражаются, скорее всего, на увеличении объемов структуры обеспечения и сокращении сроков кредитования.

Поэтому при этом новейшие подходы могут дать возможность даже в ситуациях финансовой нестабильности высококачественный кредитный портфель сохранять, оставляя кредитные риски на доступном уровне.

На заемщиков из целевых для банка отраслей приходится доля портфеля, которая сосредоточивается в сфере оптово-розничной торговли 56,40 % и производственной 27,0 % – которая представлена на рисунке 2.2.

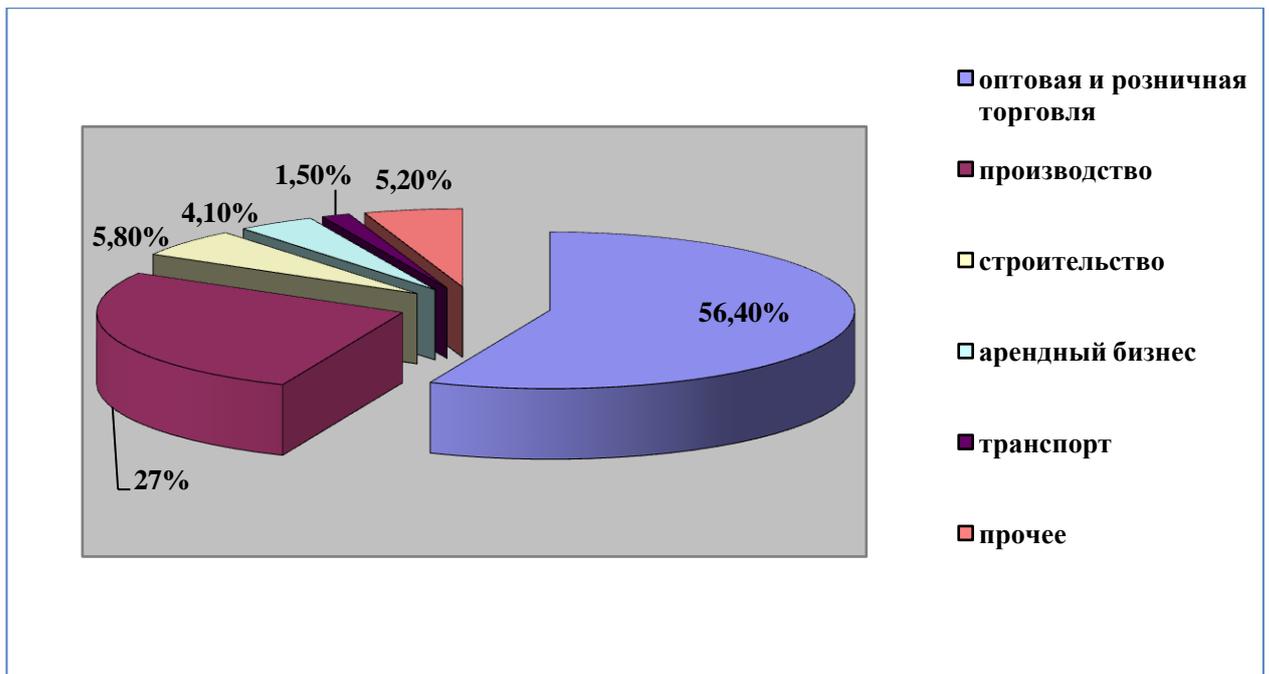


Рисунок 2.2 - Структура кредитного портфеля дополнительного офиса АО «СМПБанк» г. Краснодар по кредитованию среднего бизнеса

Совокупный портфель розничных кредитов дополнительного офиса АО «СМПБанк» г. Краснодар представлен на рисунке 2.3, который был выполнен на основе бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах деятельности банка.

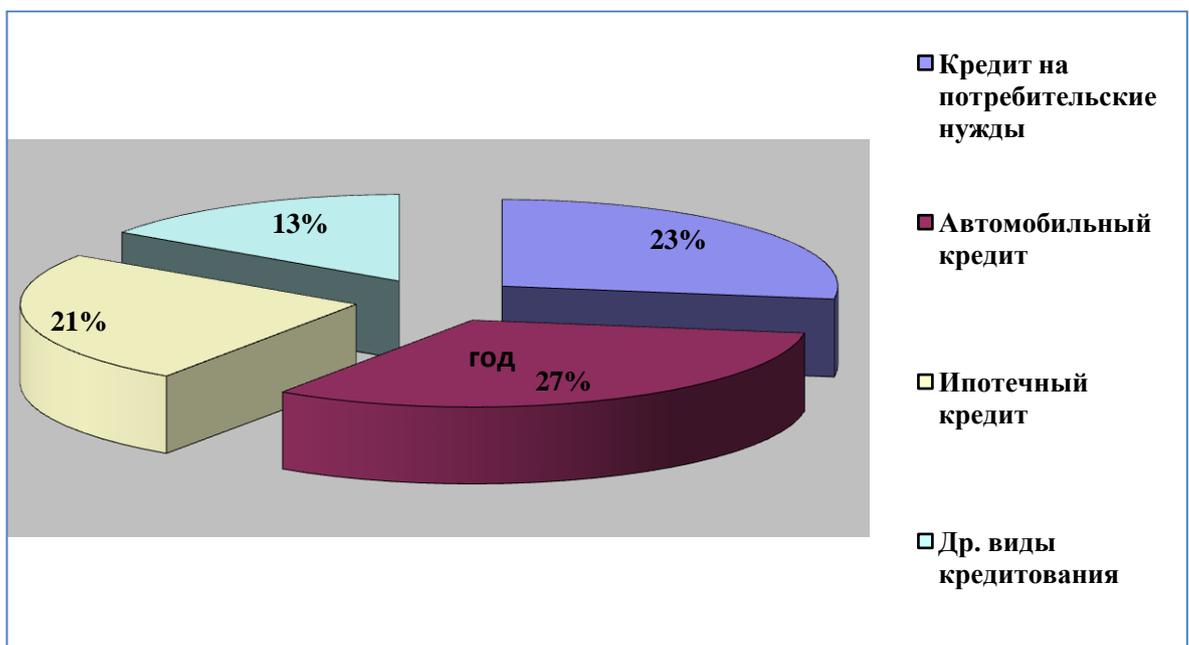


Рисунок 2.3 - Структура розничного кредитного портфеля дополнительного офиса АО «СМПБанк» г. Краснодар по кредитованию физических лиц

Для розничного бизнеса банка 2018 год стал на редкость успешным, продолжив положительную тенденцию последних лет деятельности. Дополнительный офис АО «СМПБанк» показал высокие темпы динамики роста, как в области кредитных продуктов, так происходит и в операциях с депозитами и текущими счетами.

Флагманскими продуктами банка на сегодня остаются кредитные карты и кредиты наличными, все более широкое распространение ежедневно получают пакеты услуг. Выросла в прошлом году, но выросла незначительно и продуктовая линейка депозитов.

Так, в 2018 году произошло расширение линейки предоставляемых пакетов услуг АО «СМПБанк». В июле был пущен пакет услуг «Оптимальный» в работу с потребителями, который ориентирован был на широкую аудиторию, в сентябре к классическому европейскому премиальному сервису Premium Banking, который АО «СМПБанк» успешно развивает уже три года, разработали новейший пакет услуг «Премиум Директ», предлагающий средние условия для потребителей между уже существующими пакетами услуг «Золотой» и «Премиальный».

В конце года линейка продуктов банка была дополнена пакетом услуг «Базовый».

В 2017 году АО «СМПБанк» предложив своим потребителям ряд услуг, безусловно, новых и стал продолжать совершенствовать свою линейку банковских продуктов:

- по программам жилищного ипотечного кредитования страхование жизни и здоровья заемщика;
- кредита в любой момент времени совершенно бесплатное досрочное погашение ипотечного жилищного;
- возможность оформления на супругу(а) заемщика приобретаемого жилья в ипотеку.

Ключевым для данного сегмента стало направление развития партнерской работы со строительными компаниями города.

Банк в 2017 году принял участие в федеральной программе; в 2018 году в зависимости от месторасположения филиалов и дополнительных офисов банка была реализована для потребителей новая федеральная специальная программа.

В декабре 2017 года рассматриваемый Банк вступил в государственную программу по субсидированию процентных ставок и на покупку жилой недвижимости.

По итогам 2017 года ипотечный портфель АО «СМПБанк» стал составлять порядка 27,7 млрд. рублей. Но, несмотря на значительное увеличение финансового риска в представленном сегменте и неблагоприятную ситуацию, происходящую на рынке вторичной и первичной недвижимости, банк не прекращал никогда выдавать ипотечные жилищные кредиты, так как ипотека есть, и должна оставаться стратегически важным и необходимым розничным банковским продуктом.

На сегодняшний день анализируемый АО «СМПБанк» в предложении клиентам предоставляет новые условия ипотечного кредитования, тем самым понижая комиссии и процентные ставки, увеличивая максимальный срок кредитования, а также делая оставшиеся условия очень интересными и выгодными для клиентов банка.

Таким образом, в целом определить эффективность использования банковских активов, можно как долю работающих активов в доле совокупных активах представленного банка, итак, она повысилась с 96,3% до 97,1% (на 01.10.2018 г.).

С ростом кредитного розничного портфеля в течение 2018 года происходил за счет незначительного увеличения объемов портфеля практически по всем розничным продуктам.

В частности, наиболее быстрая положительная динамика замечалась по беззалоговым потребительским кредитам, (+30,7%) и кредитным картам (+79,1 %).

### 3 Повышение эффективности организации ипотечного жилищного кредитования в дополнительном офисе АО «СМПБанк» г. Краснодар

#### 3.1 Обоснование возможности применения инструмента секьюритизации для снижения ставки по ипотечным кредитам банка

Секьюритизация - это новейший способ привлечения ликвидности, который представляет собой процесс выделения и агрегирования активов в отдельный пул и передачу его специальной организации (SPV). Эта организация впоследствии выпускает ценные бумаги, обеспеченные этими активами, с целью преобразования таких активов в ликвидные инструменты финансового рынка.

Для банков интерес к секьюритизации состоит в том, что кредиты, объединяемые в пул и отчуждаемые в пользу SPV, не учитываются на балансе originатора и при расчете нормативов достаточности собственного капитала, ликвидности, максимального риска на одного заемщика.

Это особенно актуально для дополнительного офиса АО «СМПБанк» г. Краснодар, когда размер собственного капитала приближается к пределу нормативов, ведь в этом случае организация должна либо отказаться от выдачи новых кредитов, либо увеличивать собственный капитал.

Однако оперативно увеличить собственный капитал не всегда возможно, а нормативы ликвидности предполагают соблюдение соотношения между группами активов и обязательствами.

В случае с секьюритизацией, дополнительный офис АО «СМПБанк» г. Краснодар с одной стороны избавляется от части кредитного портфеля, с другой стороны привлекаем самые ликвидные активы - денежные средства, поэтому показатели мгновенной и текущей ликвидности значительно возрастают. Таким образом, АО «СМПБанк» приобретает дополнительную свободу действий за счет преодоления ограничения по нормативам.

Благодаря возможностям секьюритизации достигается еще одна цель: повышение рентабельности и снижение рисков путем появления возможности

по управлению структурой баланса и оптимизации деятельности рассматриваемого банка. Секьюритизация активов позволяет изменять такие показатели, как среднюю срочность обязательств, ликвидность, структуру рисков.

При ограниченности собственных средств и возможностей кредитования сложнее управлять сложившейся ситуацией. Секьюритизация, являясь альтернативой традиционному кредитованию, позволяет высвободить часть собственных средств и таким образом банк получает дополнительную свободу действий, увеличить кредитный потенциал, независимость руководства.

В макроэкономике секьюритизация является механизмом стимулирования приоритетных отраслей. Особенно это актуально на рынке недвижимости, где данный инструмент должен привлекать в первую очередь долгосрочные ресурсы и обеспечивать стабильность привлечения ресурсов при заданной стоимости.

На настоящий момент вопрос о секьюритизации ипотечных кредитов остается актуальным, так как воздействие внешнеэкономических факторов привело к серьезному росту ставок, что привело к заметному сокращению объемов ипотечного кредитования и, как можно отметить, так же причиной являлось падение реального дохода населения.

В таких сложных условиях участники рынка ипотечного кредитования, должны искать новые пути привлечения активов, при адекватной стоимости привлечения, так как в конечном итоге это повлияет и на ставку по ипотечному кредиту.

В 1-ом квартале 2017 года Правительство приняло программу субсидирования процентной ставки по ипотечным кредитам, в размере 400 млрд. рублей по ставке 11%, с целью поддержки строительства недвижимости стимулирования спроса на ипотеку. Однако надо заметить, что в прошлые годы темпы развития рынка секьюритизации были выше.

В 2017 году было секьюритизировано активов объемом около 250 млрд. руб., что на 100 млрд. больше, чем годом ранее.

Стоит обратить внимание на то, в каких условиях в нашей стране протекает развитие рынка секьюритизации. А условия таковы, что 2014 год был переломным для экономики России. В конце года произошло резкое падение курса рубля по отношению к мировым валютам, обвал произошел в первую очередь по причине внешнеэкономических санкций, введенных ЕС и США, а также в результате значительного снижения цен на нефть. С целью минимизации инфляционных и девальвационных рисков Банк России повысил ключевую ставку с 10,5% до 17%.

Данные обстоятельства привели к увеличению кризиса ликвидности в банковском секторе и в экономике в целом, росту объема риска на балансе банков. В последние годы ипотека сменила необеспеченное потребительское кредитование в качестве основного драйвера роста банковской системы.

Темпы роста потребкредитования упали с 28% в 2013 году до 8% в 2017 году, в то время как ипотечное кредитование показало рекордный результат. Банки выдали более 2,6 трлн. руб. ипотечных кредитов в 2017 году, а общий прирост портфеля составил около 34%.

Ипотека, без сомнения, стала двигателем строительства нового жилья. На рынке новостроек более 40% сделок совершалось с использованием кредитных средств, а в некоторых проектах г. Краснодара эта доля достигала 80%.

Все это говорит о том, что ипотечное кредитование стало одним из немногих внутренних факторов экономического роста, так как оно не только обеспечивало потребительский спрос на недвижимость, но и являлось источником финансирования на этапе жилищного строительства.

В условиях отсутствия перспектив привлечения новых инвесторов, или при их неспособности обеспечить достаточный объем финансирования, использование секьюритизации позволяет находить новых инвесторов, которые по тем или иным причинам не могли или не хотели производить инвестирование с помощью иных инструментов.

Для инвесторов открываются новые интересные возможности вложения собственных средств. Поскольку эмитентом ценных бумаг выступает

специорлицо, а не оригинатор, речь может идти о новых компаниях, не представленных на рынке капитала, сегментах, в которых есть запрет на инвестиции.

Для инвесторов важна такая составляющая как доходность-риск. В случае секьюритизированных ценных бумаг, доходность их весьма привлекательна по сравнению с традиционными объектами финансирования, а риск и затраты на получение информации обеспечиваются за счет рейтингов.

Инвестор в свою очередь заинтересован в секьюритизации, так как она имеет ряд привлекательных характеристик. Среди них инвестирование в широкий спектр видов активов с различной градацией риска и показателями

Экономический эффект секьюритизации возникает из-за минимизации различных рисков, связанных в основном с активами и их владельцем.

«Двигателем» процесса, является взаимодействие двух факторов: пулирования и диверсификации с одной стороны, и эффекта масштаба, с другой. Эти факторы приводят к повышению ликвидности и росту кредитного рейтинга.

Модель секьюритизации с точки зрения управления рисками выглядит следующим образом: должники - инициатор - SPV - ценные бумаги - инвесторы.

Данная простейшая модель включает в себя большое количество рисков, связанных с должниками, инициатором, SPV, ценными бумагами, передачей активов от инициатора в SPV, налогообложением и изменениями в законодательстве и правоприменительной практике.

Это подкрепляется, повышением требований к надежности сделок на ипотечном рынке, благодаря чему, тот не только успешно существует, но и развивается.

В настоящее время сложилась благоприятная ситуация для развития секьюритизационных сделок в Российской Федерации. Это связано как с потребностью российских коммерческих банков в новом финансовом инструменте, так и с инициативами Правительства РФ, способствующими

развитию секьюритизации.

Итак, привлекательность секьюритизационных сделок для АО «СМПБанк» в настоящее время заключается в следующем:

- банк испытывает дефицит ликвидности, благодаря секьюритизации появляется возможность привлечь долгосрочный и относительно дешевый капитал, в частности, средства Пенсионного фонда;
- в процессе управления ликвидностью и процентным риском важное значение имеет возможность АО «СМПБанк» диверсифицировать источники финансирования (акции, кредиты, облигации, секьюритизацию, вклады, векселя и пр.);
- секьюритизация является удобным способом управления риском ликвидности баланса (ценные бумаги ликвиднее долгосрочных кредитов);
- существует спрос на ипотечные ценные бумаги со стороны инвесторов.

В настоящее время в программе принимают участие 11 российских банков, а также АИЖК (Агентство по жилищному ипотечному кредитованию). Крупнейшими партнерами стали банки ВТБ24, Уралсиб, Сбербанк.

Предлагается АО «СМПБанк» принять участие в этой государственной программе.

В последние годы секьюритизация становится одним из основных источников финансирования для компаний и банков во всем мире. Тем не менее, секьюритизация в России, несмотря на ряд преимуществ, используется недостаточно.

Поэтому крайне важно и своевременно обозначить возможности секьюритизации финансовых активов, а также выявить основные препятствия и проблемы на пути развития данной инновационной техники финансирования.

Дж. Синки дает следующее определение: «секьюритизация активов означает продажу ссуд, которые оформлены как ценные бумаги и именно в таком качестве проданы инвесторам».

Секьюритизация активов - это инновационная техника (способ) финансирования, при которой диверсифицированный пул финансовых активов

выделяется с баланса банка или иного предприятия, приобретает юридическую самостоятельность путем передачи, специально созданному юридическому лицу, которое осуществляет его рефинансирование на международном рынке капиталов или денежном рынке посредством выпуска ценных бумаг.

Процесс превращения неликвидных финансовых инструментов в новые ликвидные инструменты (ценные бумаги) называется секьюритизацией (securitization).

В рассматриваемом нами случае секьюритизация - это трансформация банковских неликвидных ипотечных кредитов в ценные жилищные бумаги (необходимо отметить, что секьюритизация кредитных долгов в ликвидные активы впервые началась в жилищном секторе с эмиссией новых жилищных инструментов).

При этом с созданием новых инструментов под залоговые кредиты (ипотечные долги) происходит как бы «переупаковка» долгов (кредитных портфелей) в жилищные ценные бумаги в целях придания им большей привлекательности для последующей продажи конечным инвесторам.

Механизм секьюритизации, разработанный в США, представляет форму финансового инжиниринга. Это управление активами и пассивами баланса с целью изменения структуры портфеля и перевода в более защищенную форму с лучшими стоимостными и рисковыми характеристиками.

Секьюритизации подвергаются средние и долгосрочные долговые обязательства, возникшие как результат предшествующих кредитных операций и находящиеся в портфелях банков и других кредитно-финансовых институтов.

Не все типы активов могут быть переведены в ценные бумаги. Под секьюритизацию подпадают ссуды, обладающие стандартными характеристиками сроков погашения, размеров, стоимостями, гарантиями и использованием получаемых прибылей.

Следует отметить, что новизна секьюритизации активов как инновационного способа финансирования заключается:

– в специфике применения и комбинации структурных элементов,

характерных для традиционных техник финансирования;

- в повышении ликвидности; в концепции распределения и ограничения рисков.

Секьюритизация активов является естественным следствием ряда условий (рисунок 3.1).



Рисунок 3.1 - Условия секьюритизации активов банка

Секьюритизация - это выпуск АО «СМПБанк» ценных бумаг, обеспеченных пакетом ипотечных кредитов. Рассмотрим сущность предлагаемой секьюритизации ипотечных кредитов АО «СМПБанк». Секьюритизация ипотечных кредитов это способ снижения риска банка.

Секьюритизация ипотечных кредитов АО «СМПБанк» - это продажа своего кредитного портфеля какой либо другой финансовой организации, возможно за несколько меньшую цену, отдав, таким образом, свой риск.

В настоящее время АО «СМПБанк» для выдачи ипотечных кредитов пользуется своими депозитными средствами или межбанковским кредитованием.

В случае использования секьюритизации ипотечных кредитов АО

«СМПБанк» который, для обеспечения ипотечного кредитного портфеля занял деньги в другом банке, вместо депозитного долга получает живые деньги. Имея этот актив, он может расплатиться по кредиту или пустить полученные деньги в оборот, на выдачу того же ипотечного кредита, например.

Секьюритизация позволяет банку:

- повысить ликвидность за счет удаления с баланса долгосрочных ипотечных кредитов;
- снизить кредитный и процентный риски, трансформируя неликвидные ипотечные кредиты в ликвидные активы, в роли которых выступают новые формы ценных бумаг;
- улучшить показатели капитализации кредитных институтов;
- увеличить объем кредитных операций и получить доход, оставляя за собой право обслуживания ипотечных кредитов.

В целом секьюритизация портфелей ипотечных кредитов практически не отличается от секьюритизации прочих активов.

Под балансовой секьюритизацией активов понимают выпуск ипотечных ценных бумаг, обеспеченных залогом прав требования. При этом выпускаемые ценные бумаги остаются на балансе эмитента. Данная модель секьюритизации характерна для Германии и скандинавских стран.

Процесс продажи банком долгов своих клиентов перед ним происходит путем продажи выпущенных этим банком ценных бумаг - долговых обязательств.

В результате банк, продавший таким образом свой долгосрочный кредитный портфель, выигрывает дважды - он ликвидирует свою собственную кредитную задолженность и снижает свои финансовые потери до приемлемой цифры в том случае, если заемщик оказывается банкротом.

Итак, механизм секьюритизации достаточно сложен и заключается он в выпуске банком, держателем кредитного портфеля, пакета ценных бумаг, подтверждающих долговые обязательства заемщиков перед ним. Выпускается он несколькими порциями, каждая из которых называется транш.

### 3.2 Разработка предложений по повышению эффективности организации ипотечного жилищного кредитования в дополнительном офисе АО «СМПБанк» г. Краснодар на основе инструмента секьюритизации

Секьюритизация ипотечных кредитов может быть двух видов:

- балансовая;
- внебалансовая.

Балансовая схема при использовании балансовой секьюритизации выглядит следующим образом. АО «СМПБанк» выдает кредиты заемщикам. При этом кредиты выдаются по определенным стандартам (по целям и срокам; процентным ставкам; условиям предоставления погашения кредита; определенного качества обеспечения; характеристикам возможных кредитных рисков), для того чтобы впоследствии объединить их в пул.

На основе пула ипотечных кредитов банком выпускаются облигации, ипотечным обеспечением по которым служат обеспеченные ипотекой права требования о возврате основной суммы долга и об уплате процентов по кредитным договорам. Затем облигации продаются инвесторам, при этом АО «СМПБанк» обязуется выплачивать инвесторам платежи за счет погашения заемщиками суммы основного долга и процентов по кредиту.

Ипотечные кредиты остаются на балансе Енисейс АО «СМПБанк», но выделяются на отдельном реестре учета ипотечного обеспечения. Банк назначает независимого поверенного, осуществляющего постоянный контроль за соблюдением установленных законодательством требований. Поверенный осуществляет периодический аудит пула кредитов, включенных в обеспечение.

Предлагаемая схема внебалансовой секьюритизации АО «СМПБанк» представляет собой следующий процесс.

- АО «СМПБанк» - первичный кредитор предоставляет ипотечные кредиты заемщикам и получает право на получение платежей по кредиту и право залогодержателя (право на обращение взыскания на предмет залога в случае невыполнения должником своих обязательств и на получение удовлетворения своих требований из стоимости заложенного имущества).

- АО «СМПБанк» в целях привлечения дополнительных ресурсов для кредитования продает некоторую часть своих ипотечных кредитов инвестору. В качестве инвестора предлагается Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).
- приобретая право требования по кредиту у АО «СМПБанк» - первичного кредитора Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) приобретает права кредитора и права залогодержателя, в том числе право обратиться с взысканием на предмет ипотеки в случае невыполнения заемщиком своих обязательств. При этом АО «СМПБанк» продолжает обслуживание кредитов. АО «СМПБанк» осуществляет процедуру обращения с взысканием на залоговое обеспечение, в случае если должник по ипотечному кредиту из пула не выполняет своих обязательств.

С учетом особенностей двух перечисленных видов секьюритизации можно выделить следующие отличия внебалансовой секьюритизации от балансовой секьюритизации и представить их в таблице 3.1.

Таблица 3.1- Отличия внебалансовой секьюритизации от балансовой секьюритизации

Вид секьюритизации	Балансовая	Внебалансовая
Показатель		
Нахождение прав требований по ипотечным кредитам	На балансе первичного кредитора	Списываются с баланса первичного кредитора и передаются специализированной организации
Объем ответственности originатора	Отвечает собственным капиталом	В рамках покрытия по кредитам и дополнительного обеспечения
Кредитный рейтинг выпускаемых бумаг	Зависит только от рейтинга originатора	Высокий рейтинг обеспечивается высоким рейтингом originатора и мерами кредитной поддержки
Риск срочного погашения обязательств	Несет банк-эмитент	Несет инвестор
Риск задержки выплат	Может возникнуть в случае конкурсного производства в отношении originатора	Полностью исключен

### Продолжение таблицы 3.1

Кредитный риск	Не передается и его несет банк-эмитент	Передается обеспечителям
Порядок погашения	Разовым платежом, без досрочного погашения	Выплаты в установленные сроки; возможно досрочное погашение

Можно выделить следующие предпосылки актуальности схемы секьюритизации ипотечного кредитования для АО «СМПБанк»:

- развитие программ ипотечного кредитования населения;
- динамичное развитие рынка ипотечных кредитов;
- вследствие низкой капитализации и требований по фондам обязательного резервирования российским коммерческим банкам невыгодно держать большие портфели потребительских кредитов у себя на балансе;
- отсутствие возможности у некоторых банков, не удовлетворяющих требованиям ЦБ к ипотечным банкам, выпускать ипотечные облигации.

Преимущества секьюритизации для инвесторов в ценные бумаги, обеспеченные активами:

- возможность осуществлять инвестиции в различные виды активов с различными степенями риска и доходности, которые были бы им недоступны в отсутствие секьюритизации (например, ипотечные активы, потребительские кредиты и другие финансовые потоки);
- мировая практика свидетельствует о том, что ценные бумаги, обеспеченные активами, меньше подвержены ценовым колебаниям по сравнению с корпоративными облигациями;
- в мировой практике по ценным бумагам, обеспеченным активами, предлагается более высокий доход, чем по государственным, банковским и корпоративным облигациям, имеющим сопоставимый рейтинг;
- ценные бумаги, обеспеченные активами, обычно не подвержены частным политическим и экономическим рискам, а также риску снижения рейтинга единичного заемщика, т.к. чаще всего они обеспечены «пулом» активов, риски в котором «распылены» (например, ценные бумаги, обеспеченные

ипотечными активами).

На российском рынке сегодня пользуется несколько экономических, а также административных механизмов, в той или иной степени нацеленных на повышение кредитного качества предлагаемых пулов ипотечных кредитов или ценных бумаг. К ним, в частности, относятся:

- соответствие выкупаемых кредитов определенным стандартам. Стандарты андеррайтинга существуют в любом ипотечном банке и во многих программах рефинансирования ипотечных кредитов, в частности у АИЖК;
- обязательство обратного выкупа дефолтной закладной региональным оператором или сервисным агентом. Обязательство обратного выкупа действует, например, в некоторых недавно созданных ЗПИФах, оно до последнего времени было и в системе АИЖК;
- гарантии федеральных, региональных и местных органов власти по обязательствам originатора;
- выплата вознаграждений за обслуживание кредитов региональному оператору или сервисному агенту только при отсутствии дефолтов.

Рассчитаем динамику качества кредитного портфеля с учетом секьюритизации ипотечных кредитов.

В 2019 году объем просроченной ссудной задолженности, по предварительным оценкам финансовой службы АО «СМПБанк», составил 47,7 млн. руб. Для расчета прогноза принимаем, что этот объем сохранится и в 2020 году - прогнозный период.

В рамках секьюритизации предлагается продать ценных бумаг на размер просроченной ссудной задолженности за 2019 и 2020 годы:

$$47,7 \text{ (за 2019 год)} + 47,7 \text{ (планируемый период)} = 95,4 \text{ (млн.руб.)}$$

Таким образом, прогнозная ссудная задолженность составит:

1060 (в 2019 году)+95,4 = 1155,4 (млн.руб.) (средства полученные от продажи просроченной ссудной задолженности и выданные благонадежным заемщикам). На сумму 95,4 млн.руб. банком будут сформированы ценные бумаги и проданы АИЖК (либо другому инвестору) (таблица 3.2).

В строке 1 в столбце прогноза указан размер просроченной ссудной задолженности, которая образуется в результате выдачи новых ипотечных кредитов. Показатель планируется на уровне значения 2018 года.

Предполагается, что размер просроченной ссудной задолженности расти не будет в связи с тем, что в АО «СМПБанк» будет работать специалист по аудиту кредитного портфеля.

Если значение этого показателя будет выше планируемой величины, то будет сформирован новый транш в виде ценных бумаг и снова продан инвестору. То есть, размер просроченной задолженности не должен превышать 42 млн.руб. - уровень 2018 года.

Таблица 3.2 - Прогноз динамики качества кредитного портфеля по ипотечным кредитам в дополнительном офисе АО «СМПБанк» г. Краснодар с учетом применения программы секьюритизации, млн.руб.

№	Наименование	2012	2013	2014	2018	2019	Прогноз после применения секьюритизации
1	Срочная ссудная задолженность	583,92	870,23	1049,38	1050	1060	1155,4
2	Просроченная ссудная задолженность	17,52	39,16	115,77	42	47,7	42
3	Резерв на покрытие потерь по ссудам	6,82	14,51	15,2	67,2	119,7	119,7
4	Коэффициент качества кредитных вложений	0,03	0,05	0,11	0,04	0,5	0,04
5	Коэффициент покрытия убытков по ипотечным кредитам резервами на возмещение потерь по ссудам	0,39	0,37	0,13	1,60	2,51	2,85

Анализ данных табл. 3.2 показывает, что с учетом предлагаемой программы секьюритизации дополнительный офис АО «СМПБанк» г. Краснодар имеет возможность поддерживать качество кредитного портфеля. Коэффициент покрытия убытков растет за счет продажи кредитных ипотечных

бумаг инвесторам.

Кроме того, в результате предлагаемых мероприятий ссудная задолженность банка растет на 95,4 млн. рублей (1155,4-1060) или на 9%.

В результате анализа характеристик заемщиков, предлагается ввести избирательный подход к установлению процента по кредиту.

Предлагается всех потенциальных заемщиков по программе секьюритизации разделить на три группы и ввести дифференцированную ставку годового процента по ипотечному кредиту (таблица 3.3).

Таблица 3.3 - Классификация заемщиков с целью дифференциации процента ипотечного кредита по программе секьюритизации

Класс	Характеристика заемщика	Годовой процент ипотечного кредитования
1	Клиенты банка, имеющие хорошую кредитную историю в Сбербанке, (Мужчины, женщины, имеющие недвижимость, неженатые, с доходом от 25 до 30 тысяч рублей в месяц);	10 %
2	Мужчины, женщины, прошедшие проверку по системе скоринга, имеющие недвижимость, с доходом от 30 тысяч рублей в месяц	12 %
3	Мужчины, женщины, не имеющие иждивенцев в семье, прошедшие проверку по системе скоринга, имеющие недвижимость, с доходом от 40 тысяч рублей в месяц	15 %

Таким образом, процентная ставка снижается для всех категорий граждан, желающих получить ипотечный кредит, но в разном размере.

В таблице 3.4 представлены расчеты размера ежемесячных платежей в зависимости от размера ежегодного процента, при условии выдачи ипотечного кредита в размере 1300000 руб. на 15 лет.

Наряду с усложнением процедуры ипотечного кредитования по программе секьюритизации у банка необходимо сформировать новые требования к заемщикам, что приведет к существенной трансформации профиля потенциального потребителя ипотечного кредита.

Таблица 3.4 - Расчет размера ежемесячных платежей в зависимости от размера ежегодного процента, при условии выдачи ипотечного кредита в размере 1300000 руб. на 15 лет

год	фактический платеж в счет долга	16%		18%		20%		фактический баланс долга
		ежемесячный платеж	платеж процентов по ставке	ежемесячный платеж	платеж процентов по ставке	ежемесячный платеж	платеж процентов по ставке	
сумма кредита ипотечного кредита								1300000
1	86700	24500	208000	26725	234000	39000	260000	1205620
2	88250	24500	207500	26529	230100	39833	270500	1125050
3	90250	24500	210000	26696	230100	40042	270500	1034800
4	90300	24500	210000	26700	230100	39608	265300	944500
5	65700	24500	210000	26358	250600	39608	265300	878800
6	70200	24500	208000	26733	250600	39442	265300	808600
7	70300	24500	208000	25358	234000	40675	280100	738300
8	90300	24500	207500	27025	234000	40633	280100	648000
9	90300	24500	208000	27025	234000	40717	280600	557700
10	90300	24500	209000	26725	230400	38300	250600	467400
11	90700	24500	210000	26758	230400	38383	250600	376700
12	90700	24500	205000	26758	230400	37967	250600	286000
13	100700	24500	201000	28417	240300	37608	250300	185300
14	100200	24500	210000	28375	240300	36675	230100	85100
15	85100	23000	208000	24650	210700	36508	230100	0
Всего		4392000	3120000	4810000	3510000	7020000	3900000	

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что секьюритизация активов дополнительного офиса АО «СМПБанк» г. Краснодар представляет собой инновационную технику финансирования, основанную на списании финансовых активов с баланса банка и их рефинансировании посредством выпуска ценных бумаг на рынке капиталов.

На основе секьюритизации ипотечных кредитов предлагается снижение процентной ставки по ипотечному кредитованию до 10 % годовых. Расчеты представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 - Сравнительная характеристика заемщиков АО «СМПБанк» до и после внедрения предложенных мероприятий

Характеристики типового заемщика	2018 - 2019 гг. (базисный период)	2020-2021 гг. (прогнозный период)
Возраст заемщика, лет	30-35	35-55
Предмет ипотеки	вторичный рынок,	
новостройки	вторичный рынок	
Категория работника	по найму	по найму
Общий стаж работы / стаж работы на последнем месте	- / 1 год	8 лет / 1,5 года
Подтверждение дохода справкой по форме 2-НДФЛ	50%	100%
Ежемесячный совокупный доход семьи заемщика, руб.	60 000	100 000
Первоначальный взнос	10-15%	30-40%
Ежемесячное соотношение платежа к доходу	50% к 50%	35% к 65%
Средний размер ипотечного кредита Москва / Регионы, руб.	4 500 000 / 737 000	2 400 000 / зависит от региона
Средневзвешенный срок кредитования, лет	16	12,5
«Группа риска» по профессиональному признаку	Владельцы малого и среднего бизнеса, представители игорного бизнеса и творческих профессий, работники сферы услуг	Владельцы малого и среднего бизнеса, сотрудники финансовых, девелоперских компаний, работники металлургической промышленности, представители творческих профессий
«Группа доверия» по профессиональному признаку	IT-специалисты, бухгалтеры, сотрудники финансовых, девелоперских компаний, работники металлургической промышленности, нефтяной индустрии, занятые на производстве	Государственные служащие на руководящих должностях, работники, занятые в сфере производства продуктов питания, бухгалтеры

Заметно изменился в сторону увеличения и расширился возрастной диапазон потенциального заемщика: если в начале 2018 г. он составлял 30-35 лет, то в настоящее время - 35-55 лет.

Явно прослеживается тенденция ужесточения требования банка к величине ежемесячного совокупного дохода семьи заемщика, который в настоящее время должен составлять не менее 100 тыс. руб., при этом

обязательно его подтверждение справкой по форме 2-НДФЛ.

Предпочтения отдаются заемщикам способным внести первоначальный взнос не менее 30-40% от стоимости залоговой квартиры.

Снизился средневзвешенный срок кредитования - с 16 до 12,5 лет.

Изменились критерии профессиональной принадлежности заемщика - сотрудники финансовых и девелоперских компаний, а также работники металлургической промышленности перешли из «группы доверия» в «группу риска».

Учитывая стабильный рост уровня просроченной задолженности банку предлагаются:

- отсрочки или рассрочки по кредитам сроком от 6 мес. до 1 года, либо предоставление нового кредита на погашение предыдущего;
- реструктуризация кредита через выплату только процентных платежей сроком до трех лет (при невозможности делать это самостоятельно заемщик сможет получить на эти цели стабилизационный кредит);
- снижение суммы ежемесячного платежа за счет увеличения срока кредита до максимально возможного в рамках выбранной заемщиком ипотечной программы;
- досрочное погашение кредиторской задолженности без штрафных санкций.

Таким образом, секьюритизация ипотечных кредитов представляет собой инновационный способ, при котором происходят выбор, выделение и передача определенных активов, которые списываются с баланса АО «СМПБанк» и передаются новой специально создаваемой организации, которая в дальнейшем выпускает ценные бумаги, обеспеченные данными активами, и размещает их среди широкого круга инвесторов.

Сравнительный анализ видов секьюритизации активов показывает, что использование такого вида секьюритизации активов, как синтетическая секьюритизация, требует наличия и определенного уровня развития финансового рынка, а балансовая секьюритизация ипотечных кредитов

подразумевает наличие ипотечных банков и специального законодательства, регулирующего их деятельность. Развитие внебалансовой секьюритизации, конечно, требует развитой инфраструктуры и соответствующего законодательства, но ее использование возможно и в условиях формирующегося финансового рынка.

Кроме того, внебалансовая секьюритизация позволяет:

1. Во-первых, создать высокоорганизованный рынок ипотечного кредитования, участники которого получают возможность привлекать заимствования на условиях определяемых качеством пула активов, а не показателями собственного баланса.
2. Во-вторых, обеспечивается улучшение качества стандартов, документации и раскрытия информации о деятельности и операциях с финансовыми активами; расширяется круг потенциальных инвесторов, и снижается стоимость заимствований.
3. В-третьих, эффективно распределяются риски, связанные с ипотечным кредитованием. Эффективность системы при внебалансовой секьюритизации активов заключается в чрезвычайной экономичности операций, всей цепочки сделок, по которой денежные средства от частных инвесторов через операторов вторичного рынка попадают к кредитным институтам первичного рынка и далее непосредственно к заемщикам - покупателям жилья.

## Заключение

В данной выпускной квалификационной работе были достигнуты поставленные цели и задачи. По итогам изучения организации жилищного ипотечного кредитования коммерческого банка необходимо сделать ряд выводов и обобщений.

Так значение ипотеки в современной рыночной экономике как инструмента инвестиционного велико: для заемщика ипотека это возможность дополнительная получения крупных средств на длительные сроки которые помогут в решении жилищной проблемы, для кредитного института - устойчивое бесперебойное функционирование со стабильными доходами и гарантией возврата кредита, для экономики так в целом – постоянные инвестиции в жилищный сектор, развитие индустрии строительства, в смежных отраслях экономики становление рыночных отношений и решение социальных проблем.

В ипотечном жилищном кредитовании участниками рынка являются: потребители (они же заемщики и залогодатели) и продавцы жилья, Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, первичные кредиторы, региональные операторы – корпорации ипотечные, а также органы государственной регистрации прав на недвижимое имущество, страховые, оценочные и риэлторские компании, инвесторы, которые приобретают ипотечные ценные бумаги.

Характеризуется ипотечный кредит следующими параметрами: сумма предоставленного кредита, процентная ставка по кредиту, срок кредитования, которые безусловно зависят от предмета залога и его непосредственной денежной оценки. Во многом параметры кредита определяют финансовые риски, возникающие на разных этапах предоставляемого ипотечного кредитования: риск ликвидности, кредитный риск, риск по процентной ставке и конечно же имущественные риски.

Ипотечные кредиты классифицируются в зависимости от способа

погашения на аннуитетные, с переменной процентной ставкой по кредиту, кредиты с «шаровым» платежом, с фиксированной выплатой основного долга, индексируемые кредиты. Выбор определенного инструмента ипотечного кредитования играет очень важную роль в установлении степени эффективности ипотечных операций для банков и непосредственной доступности ипотечных кредитов для заемщиков.

Две основные модели рынка ипотечного кредитования выделяют в истории развития ипотеки: автономная немецкая модель, основанная на целевых сбережениях, и двухуровневая американская модель, которая предполагает создание полноценного вторичного рынка ипотеки.

Так обе модели в настоящее время апробируются в России, но абсолютным наибольшим успехом пока располагает двухуровневая американская модель. Она обладает поддержкой государства, которая выражается в создании специализированного Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, главная задача у которого ставится как организация вторичного рынка ипотеки в России путем непосредственного выпуска ипотечных ценных бумаг, которые гарантированы государством, на основе выкупленных у банков закладных.

АИЖК, привлекая с рынка долгосрочные и недорогие финансовые ресурсы, дает банкам дополнительную возможность выйти на рынок с действительно масштабными и крупными программами на базе стандартных кредитов в рублях.

Это дает банку возможность консолидировать всех участников ипотечного рынка Краснодара, а также непосредственно принимать участие в образовании платежеспособного спроса населения на жилье. Как показал анализ финансовых показателей и кредитной деятельности дополнительного офиса АО «СМПБанк» г. Краснодар, банк имеет достаточно устойчивое финансовое положение и качественную структуру кредитного портфеля.

Анализ развития ипотечной деятельности дополнительного офиса АО «СМПБанк» г. Краснодар дал следующие результаты: начиная с июля 2016

г. до апреля 2018 г. банком выдано около 1000 кредитов на общую сумму 980 млн.р. При этом, средний размер кредита вырос с 800 тысяч рублей до 1620 тысяч рублей.

Произведенная оценка экономической эффективности организации ипотечного жилищного кредитования АО «СМПБанк» показала, что данный вид деятельности обеспечивает банку достаточно высокую рентабельность, то есть эффективность: в 2018 г. прогнозируемая величина прибыли банка составит 39,0 млн. руб., а рентабельность - 210%.

По результатам проведенного анализа функционирования системы ипотечного жилищного кредитования в дополнительном офисе АО «СМПБанк» г. Краснодар были выявлены следующие основные проблемы:

- ограниченное количество кредитных ресурсов, привлекаемых для предоставления ипотечных жилищных кредитов, и, как следствие, высокие процентные ставки и низкая доступность кредитов;
- рост просроченной задолженности по ипотечным кредитам;
- требующие доработки правовые основы ипотечного жилищного кредитования в части обращения взыскания на заложенное имущество.

В качестве мероприятий по повышению эффективности системы ипотечного кредитования дополнительного офиса АО «СМПБанк» г. Краснодар предлагается участие в государственной программе секьюритизации. Секьюритизация позволяет банку:

- повысить ликвидность за счет удаления с баланса долгосрочных ипотечных кредитов;
- снизить кредитный и процентный риски, трансформируя неликвидные ипотечные кредиты в ликвидные активы, в роли которых выступают новые формы ценных бумаг;
- улучшить показатели капитализации кредитных институтов;
- увеличить объем кредитных операций и получить доход, оставляя за собой право обслуживания ипотечных кредитов.

Анализ показывает, что с учетом предлагаемой программы

секьюритизации АО «СМПБанк» имеет возможность поддерживать качество кредитного портфеля. Коэффициент покрытия убытков растет за счет продажи кредитных ипотечных бумаг инвесторам.

Кроме того, в результате предлагаемых мероприятий ссудная задолженность банка растет на 95,4 млн. рублей или на 9%. Эти данные получены на основе опыта работы других банков, которые уже работают по программе секьюритизации ипотечных кредитов.

Таким образом, можно сделать выводы, что формирование более совершенной модели ипотечного кредитования является дополнительным стимулом потенциального технологического развития банков и обеспечивает рост устойчивости банковской системы страны в целом.

## Список использованной литературы

1. Абрютин, М.С., Грачев, А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб.-методическое пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. - М: Дело и Сервис, 2016. – 478 с.
2. Банковское дело: учеб. / Под ред. Коробовой Г.Г.. - М.: Магистр, 2018. - 480 с.
3. Банковское дело: учеб. / Под ред. Лаврушина О.И., Валенцева Н.И.. - М.: КноРус, 2017. - 128 с.
4. Банковское дело: учеб. / Под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. - М.: Юнити, 2017. - 272 с.
5. Боровкова, В.В. Экономика недвижимости / В.В. Боровкова, В.А. Мокин, О. Пирогова. – СПб.: Питер, 2018. – 415 с.
6. Букато, В.И., Головин, Ю.В., Львов, Ю.И. Банки и банковские операции в России. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 668 с.
7. Дворецкая, А.Е. Деньги, кредит, банки: учеб. для академического бакалавриата / А.Е. Дворецкая. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 480 с.
8. Довдиенко, И.В. Ипотека: учеб.-практическое пособие / И.В. Довдиенко. – М.: РДЛ, 2016. – 572 с.
9. Долан, Э. Дж., Кэмпбелл, К.Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: Пер. с англ. / Под ред. В.В. Лукашевича. – СПб.: 2016. – 786 с.
10. Иванов, А.Н. Банковские услуги: Зарубежный и российский опыт. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 676 с.
11. Иода, Е.В., Мешкова, Л.Л., Болотина, Е.Н. Классификация банковских кредитов. – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2018. – 722 с.
12. Казимагомедов, А.А. Банковское дело: Организация и регулирование / А.А. Казимагомедов. - М.: Academia, 2018. - 320 с.
13. Киреев, В.Л. Банковское дело. Краткий курс: учеб. пособие / В.Л. Киреев. - СПб.: Лань, 2019. - 208 с.

14. Костерина, Т.М. Банковское дело: учеб. для академического бакалавриата / Т.М. Костерина. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 332 с.
15. Кропин, Ю.А. Деньги, кредит, банки: учеб. и практикум для академического бакалавриата. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 364 с.
16. Лаврушин, О.И. Банковское дело: современная система кредитования (бакалавриат и магистратура) / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева. - М.: КноРус, 2015. - 260 с.
17. Ларина, О.И. Банковское дело. Практикум: учеб. пособие для академического бакалавриата. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 251 с.
18. Найденова, Р.И., Виноходова, А.Ф., Найденов, А.К. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. – М.: КноРус, 2016. – 274 с.
19. Ольхова, Р.Г. Банковское дело. Управление в современном банке: учеб. пособие, 2-е изд. / Р.Г. Ольхова. – М.: КноРус, 2017. – 804 с.
20. Осипова, И.В. Экономика организации (предприятия) (для бакалавров) / И.В. Осипова, Е.Б. Герасимова. - М.: КноРус, 2016. - 280 с.
21. Пещанская, И.В. Организация деятельности коммерческого банка: учеб. пособие. – М.: Норма, ИНФРА-М, 2016. – 778 с.
22. Пласкова, Н.С. Анализ финансовой отчетности: учеб. – М.: Эксмо, 2018. – 210 с.
23. Разумова, И.А. Ипотечное кредитование: учеб. пособие / И.А. Разумова. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2016. – 704 с.
24. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 607 с.
25. Сироткин, С.А. Финансовый менеджмент на предприятии: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2018. – 303 с.
26. Стародубцева, Е.Б. Банковское дело: учеб. / Е.Б. Стародубцева. - М.: Форум, 2018. - 288 с.
27. Тавасиев, А.М. и др. Банковское дело: базовые операции для клиентов: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 704 с.
28. Филатова, Т.В., Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое

- планирование: учеб. пособие. – М.:Кнорус, 2016. – 233 с.
- 29.Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учеб. для академического бакалавриата / Л.А. Чалдаева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 410 с.
- 30.Чернецов, С.А. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие / С.А. Чернецов. - М.: Магистр, 2017. - 352 с.
- 31.Щербакова, Н.А. Экономика недвижимости: учеб. пособие / Н.А. Щербакова – М.: Феникс, 2016. – 615 с.