**Содержание**

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

1.1 Понятие и особенности ипотечного кредита

1.2 Сущность и основные элементы системы ипотечного жилищного кредитования

1.3 Развитие и функционирование системы ипотечного кредитования в России

ГЛАВА 2. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ БАЙКАЛЬСКОГО БАНКА СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО БАНКА РФ

2.1 Общая характеристика Байкальского Банка Сберегательного Банка РФ

2.2 Анализ ипотечного кредитования Селенгинского ОСБ № 2434 Байкальского Банка Сберегательного банка РФ и анализ выданных кредитов

2.3 Анализ финансового состояния Селенгинского ОСБ за период 2003 по 2005 год и этапы предоставления ипотечного кредита

ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

3.1 Основные направления по совершенствованию рынка ипотечного жилищного кредитования

3.2 Секьюритизация ипотечных кредитов

3.3 Система рефинансирования ипотечных жилищных кредитов

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ

ПРИЛОЖЕНИЯ

введение

В настоящее время в России в числе первоочередных задач социально-экономического развития стоит задача формирования рынка доступного жилья через создание условий для сбалансированного увеличения платежеспособного спроса населения на жилье, в том числе с помощью развития ипотечного жилищного кредитования, и увеличения объемов жилищного строительства.

Цель дипломной работы заключается в рассмотрении системы ипотечного кредитования в Российской Федерации, в частности на примере кредитования Байкальского банка СБ РФ и предложении путей её совершенствования.

В экономическом отношении ипотека – это рыночный инструмент оборота имущественных прав на объекты недвижимости в случаях, когда другие формы отчуждения (купля-продажа, обмен) юридически или коммерчески нецелесообразны, и позволяющий привлечь дополнительные финансовые средства для реализации различных проектов.

Особенно следует выделить функции ипотечного кредитования и особенности такого рода кредита, которые дают ему преимущество перед другими способами кредитования.

Функции, выполняемые ипотечным кредитованием, можно сформулировать следующим образом:

* функция финансового механизма привлечения инвестиций в сферу материального производства;
* функция обеспечения возврата заемных средств;
* функция стимулирования оборота и перераспределения недвижимого имущества, когда иные способы (купля-продажа и др.) экономически нецелесообразны или юридически невозможны;
* функция формирования многоуровневого фиктивного капитала в виде закладных, производных ипотечных ценных бумаг и др.

Главная цель развития долгосрочного ипотечного жилищного кредитования - создать эффективно работающую систему обеспечения доступным по стоимости жильем российских граждан со средними доходами, основанную на рыночных принципах приобретения жилья на свободном от монополизма жилищном рынке за счет собственных средств граждан и долгосрочных ипотечных кредитов.

Система долгосрочного ипотечного жилищного кредитования в России должна опираться на имеющийся международный опыт развития ипотечного кредитования, быть адаптирована к российской законодательной базе, учитывать макроэкономические условия (характерные для переходной экономики), ограниченную платежеспособность населения, высокую инфляцию. Система ипотечного жилищного кредитования должна опираться в первую очередь на эффективное использование привлеченных финансовых ресурсов граждан, коммерческих банков-кредиторов, инвесторов, и в меньшей степени финансирования со стороны государственного бюджета.

Объектом исследования дипломной работы стал Сбербанк РФ (Отделение СБ РФ №2434, г. Гусиноозерск). Рассмотрены виды и условия ипотечных программ, предоставляемых банком, а также определены перспективные направления системы ипотечного кредитования РФ.

Научной и методической основой дипломной работы послужили законодательные акты, а также работы отечественных ученых и специалистов по ипотечному кредитованию, к которым относятся: Крысин А., Разумова И.А., Санникова Т.А., Шадрин А.

В рамках поставленной цели были решены следующие задачи:

* рассмотрена сущность ипотечного кредитования;
* рассмотрен порядок становления ипотечных отношений в России
* проведен анализ финансового состояния Селенгинского ОСБ;

рассмотрены перспективные пути развития ипотечного кредитования в России.

**ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

**1.1 Понятие и особенности ипотечного кредита**

В условиях хронического недостатка государственных средств, традиционной задачей для органов власти всех уровней стало привлечение внебюджетных денежных ресурсов в сферу жилищного строительства. Наиболее перспективным решением «квартирного вопроса» специалисты в области недвижимости считают развитие системы долгосрочного ипотечного кредитования.

Ипотека (греч. hypotheke — залог, заклад) — сдача в залог земли и другого недвижимого имущества с целью получения денежной ссуды — ипотечного кредита (кредита под закладную). Ипотекой называют и саму закладную — документ, удостоверяю­щий сдачу имущества в залог, а также в долг по ипотечному кре­диту.

Ипотека - это обременение имущественных прав собственности на объект недвижимости.

Ипотечное кредитование - это кредитование под залог недвижимости, то есть кредитование с использованием ипотеки в качестве обеспечения возвратности кредитных средств.

При рассмотрении ипотеки как элемента экономической системы необходимо выделить три наиболее характерные ее черты:

1. Залог недвижимости выступает в роли инструмента привлечения необходимых финансовых ресурсов для развития производства;
2. Ипотека способна обеспечить реализацию имущественных прав на объекты, когда другие формы (например, купля-продажа) в данных конкретных условиях нецелесообразны;
3. Создание с помощью ипотеки фиктивного капитала на базе ценной бумаги (при эмитировании собственником объекта недвижимости первичных, вторичных и т.д. закладных, оборотные средства увеличиваются на величину образующегося фиктивного капитала).[23,c.15].

В экономическом отношении ипотека - это рыночный инструмент оборота имущественных прав на объекты недвижимости в случаях, когда другие формы отчуждения (купля-продажа, обмен) юридически или коммерчески нецелесообразны, и позволяющий привлечь дополнительные финансовые средства для реализации различных проектов.

Особенно следует выделить функции ипотечного кредитования и особенности такого рода кредита, которые дают ему преимущество перед другими способами кредитования.

Функции, выполняемые ипотечным кредитованием, можно сформулировать следующим образом:

* функция финансового механизма привлечения инвестиций в сферу материального производства;
* функция обеспечения возврата заемных средств;
* функция стимулирования оборота и перераспределения недвижимого имущества, когда иные способы (купля-продажа и др.) экономически нецелесообразны или юридически невозможны;
* функция формирования многоуровневого фиктивного капитала в виде закладных, производных ипотечных ценных бумаг и др.[26,c.16]

Можно выявить следующие отличительные особенности ипотечного кредита:

* Обязательность обеспечения залогом (причем в качестве залога может выступать и та недвижимость, для покупки которой берется ипотечный кредит).

Это означает, что, в случае неисполнения заемщиком обязательств, осуществляется обращение взыскания на жилье с последующей его реализацией, чтобы погасить задолженность заемщика по кредиту перед кредитором. Оставшаяся после погашения кредита сумма за вычетом расходов, связанных с процедурой обращения взыскания и продажи жилья, возвращается бывшему заемщику. Заемщик и все совершеннолетние члены его семьи дают нотариально заверяемое согласие на освобождение переданного в ипотеку жилого помещения в случае обращения на него взыскания.

Передаваемое в ипотеку жилье должно быть свободным от каких - либо ограничений (обременении), не должно быть заложено в обеспечение другого обязательства:

* длительность срока предоставления кредита;

Долгосрочные ипотечные жилищные кредиты предоставляются на срок от 3 и более лет (оптимально 20-25 лет). Благодаря длительному сроку погашения уменьшается размер ежемесячных выплат заемщика;

* большинство ипотечных ссуд носят целевой характер;
* ипотечный кредит считается относительно низкорисковой банковской операцией.

К основным требованиям можно отнести следующие:

* сумма кредита, как правило, составляет не более 60-70% рыночной стоимости покупаемого жилья;
* величина ежемесячного платежа по кредиту не должна превышать 30% совокупного дохода заемщика и созаемщиков (в том случае, если они имеются) за соответствующий расчетный период;
* при процедуре оценки вероятности погашения кредита кредитор использует официально подтвержденную информацию о текущих доходах заемщика и созаемщиков.

Указанные стандарты и требования направлены на снижение рисков для кредитора и заемщика.

Соблюдение четких стандартов и требований к процедурам предоставления и обслуживания кредитов является основой для надежного функционирования вторичного рынка ипотечных кредитов и привлечения средств частных инвесторов в этот сектор, в том числе через эмиссионные ипотечные ценные бумаги или облигации.[27,c.45]

Механизм функционирования системы ипотечного кредитования может быть представлен следующим образом.

Граждане, обладающие определёнными накоплениями и стабильными доходами, принимают решение приобрести жилую недвижимость (квартиры или индивидуальные дома) посредством ипотечных кредитов.

Кредитор проверяет платёжеспособность потенциальных заёмщиков (процедура андеррайтинга), т.е. оценивает, в состоянии ли он из своего текущего дохода, который может оказаться единственным источником погашения кредита, платить ежемесячно определенную, обусловленную договором по ипотечному кредиту сумму. Есть золотое банковское правило: на выплату кредита заемщик не должен тратить больше 30% своего личного ежемесячного дохода. Если эта доля больше, например, 40-60%, то такой кредит уже становиться рискованным. Может получиться так, что заемщик не сможет его выплатить. Поэтому, исходя из дохода заемщика, банк оценивает тот объем кредита, который он может предоставить.

В случае положительного решения заёмщики заключают кредитные договоры с кредитором на покупку выбранной жилой недвижимости. В договоре об ипотеке должны быть указаны предмет ипотеки, его оценка, существо, размер и сроки исполнения обязательства, обеспечиваемого ипотекой. Предмет ипотеки определяется в договоре с указанием его наименования, места нахождения и достаточным для целей идентификации описанием (например, жилые помещения, принадлежащие на праве собственности физическим и юридическим лицам). Ипотека жилых домов и квартир, находящихся в государственной или муниципальной собственности, не допускается.

После заключения договора об ипотеке, банк, как правило, требует, чтобы заемщик внес определенный первоначальный взнос, размер которого в разных странах может колебаться в зависимости от существующего законодательства и экономический ситуации. Банк-кредитор заинтересован в том, чтобы этот взнос был как можно больше, т. к. чем больше первый взнос, тем менее рискованна сделка и сам кредит. В настоящее время в России предполагается, что первоначальный взнос должен составлять как минимум 30% от стоимости приобретаемой квартиры, а на 70% заемщик может взять кредит.

Обязательства заёмщиков, обеспеченные залогами приобретаемой жилой недвижимости, оформляются в виде закладных.

Пулы закладных продаются кредиторами ипотечным агентам, которые формируют ипотечное покрытие ипотечных ценных бумаг, покупаемых институциональными инвесторами, или банки, удовлетворяющие требованиям Банка России и ФКЦБ России, сами формируют ипотечное покрытие и эмитируют ипотечные ценные бумаги.

Таким образом, условиями функционирования ипотечного кредитования является наличие спроса на ипотечные кредиты и предложений на рынке жилья.

В настоящее время в российской практике ипотечного кредитования существует три основные схемы предоставления кредитов для приобретения жилья.

1. Схема кредитования с оформлением договора залога.

Данная схема являлась основной при создании всей программы ипотечного кредитования. Несомненное достоинство данной схемы в том, что она прямо предусмотрена законодательством, а именно Федеральным законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Клиент заключает кредитный договор и договор залога, в его обеспечение, с банком и на условиях банка. При полном погашении кредита залог снимается, жильё остаётся в собственности клиента. При невозврате кредита клиентом банк, после решения суда, возвращает необходимую сумму путём продажи с публичных торгов, либо с согласия залогодателя, не доводя до суда, реализует жильё через риэлтэрскую фирму по цене, сложившейся на рынке (с учётом процентов за кредит, штрафных санкций и других издержек). Заёмщик, не исполнивший обязательства по кредитному договору, практически не имеет оснований признать ту или иную сделку недействительной в качестве средства защиты от иска банка о взыскании (при условии грамотного оформления договоров кредита и залога).

Однако недостатком данной схемы кредитования является то, что проживающие в заложенной квартире залогодатели и члены его семьи обязаны освободить квартиру после обращения на неё взыскания только при соблюдении одновременно двух условий:

* квартира была заложена в обеспечение возврата кредита, выданного на приобретение или строительство этой квартиры;
* проживающие с залогодателем члены его семьи дали до заключения договора об ипотеке, а если они были вселены в заложенную квартиру позже – до их вселения, нотариально удостоверенное обязательство освободить заложенную квартиру в случае обращения на неё взыскания (ст.78 ФЗ «Об ипотеке»).

2. Схема кредитования с оформлением договора купли-продажи и трехстороннего договора с участием Банка, клиента и риэлторской фирмы.

Настоящая схема по отзыву специалистов банков является на сегодняшний день наиболее реалистичной. У неё существует несколько этапов прохождения.

Вариант 1. Кредит выдаётся риэлторской фирме. Заключается кредитный договор между банком и риэлторской фирмой (кредит выдаётся фирме), на этот кредит она приобретает жильё по договору купли-продажи с клиентом и заключает договор залога с банком на данное жильё (в обеспечение кредитного договора). Если фирма «дочерняя», то для сокращения издержек, договор залога можно не регистрировать. Фирма средствами клиента возвращает кредит и проценты по нему. При полном погашении кредита утрачивает силу договор залога, потом – договор купли-продажи и клиент вновь становится хозяином жилья.

Если клиент не возвратил кредит, то риэлторская фирма реализует жильё на рынке недвижимости и возвращает кредит.

Вариант 2. Кредит выдаётся клиенту. Заключается кредитный договор между банком и клиентом (кредит выдаётся клиенту), при этом одновременно заключается договор купли-продажи жилья между клиентом и риэлторской фирмой, а она выступает залогодателем по договору залога в обеспечение кредитного договора. Клиент возвращает кредит и проценты по нему непосредственно в банк. При полном погашении кредита утрачивает силу договор залога, потом – договор купли-продажи и клиент вновь становится хозяином жилья.

Если клиент не возвратил кредит, то (в соответствии с условиями договора залога) риэлторская фирма реализует жильё на рынке недвижимости и возвращает кредит. В данном случае можно заключить договор поручения между банком и риэлторской фирмой на реализацию в случае необходимости закладываемого жилья.

Положительным в данной схеме является следующее. Нахождение квартиры в собственности связанной риэлторской фирмы гарантирует, что в случае необходимости её реализации квартира будет свободна от обязательств и не упадёт в цене. Продажа квартиры может быть осуществлена сравнительно быстро. Риск признания сделки купли-продажи недействительной по иску заёмщика незначителен, так как сделка реально направлена на создание соответствующих ей правовых последствий, а использование векселя в качестве средства платежа широко применяется в гражданском обороте. Этот риск будет снижен, если цена продажи квартиры заёмщиком риэлтору будет приближена к рыночной.

3. Схема ипотечного кредитования, разработанная Центральным Банком России, через выпуск банками ипотечных облигаций.

Данная схема заключается в следующем:

1. Клиент берёт в банке ипотечный кредит и закладывает недвижимость с оформлением закладной, которая переходит к банку;
2. Банк выпускает ипотечные облигации, которые работают на вторичном рынке (для этого необходимо жёстко закрепить за ипотечными облигациями залоговое обеспечение недвижимостью, при продаже облигации права на залог должны будут переходить к новому владельцу автоматически);
3. На вырученные от реализации облигации средства банк может выдать очередной ипотечный кредит и т.д.;
4. Клиент гасит кредит банку, а банк гасит соответствующую облигацию её нынешнему держателю.

Ипотечные облигации, в случае банкротства банка-эмитента, не будут включаться в конкурсную массу и недвижимость переходит в собственность инвесторов (нынешних обладателей облигаций), либо её хозяину при полном погашении им облигации.[17,c.36]

**1.2 Сущность и основные элементы системы ипотечного жилищного кредитования**

Формирование системы ипотечного жилищного кредитования — одно из приоритетных направлений современной государственной жилищной политики.

Исключительным свойством ипотеки и лучшей гарантией обеспеченности кредита является право кредитора распорядиться по своему усмотрению недвижимостью заемщика в случае невыполнения им обязательств по возврату ссуд.

Именно это преимущество ипотечного кредита отличает его от других видов долгосрочного кредита. Ипотечный порядок, обеспечивающий сохранность заложенного имущества и стабильность его цены, создает банку-кредитору экономическую базу для долговременного отвлечения кредитных ресурсов без основательных опасений возврата ссуд заемщиками.

В странах с развитыми рыночными отношениями практикуются разнообразные виды ипотечных кредитов. Они могут быть классифицированы по различным признакам:

* по объекту кредитования;
* по способу обеспечения гарантии возврата ссуд;
* по характеру рынка использования ипотечных облигаций;
* по субъекту кредитования [15].

В зависимости от объекта кредитования ипотечные кредиты подразделяются на ссуды, например, для приобретения земельных участков, под нежилые строения несельскохозяйственного назначения и др.

По способу обеспечения гарантии возврата кредиты классифицируются в зависимости от степени обеспечения их страхования и его организации. Так, в США различаются кредиты с закладными листами — застрахованными Федеральной жилищной администрацией, застрахованными Управлением по делам ветеранов, не застрахованными.

В зависимости от характера рынка использования ипотечных облигаций различаются ипотечные листы первичного и вторичного рынков.

В зависимости от субъекта кредитования ипотечные ссуды на строительство жилья могут подразделяться на кредиты, предоставленные непосредственно его будущему владельцу, и на ссуды, выдаваемые подрядчиком. Последние практикуются в тех случаях, когда окончательный владелец здания в период строительно-монтажных работ еще неизвестен; если он не может финансировать проект самостоятельно либо заинтересован только в получении готового объекта.

В наибольшей степени ипотека развита в США, Канаде, Великобритании, Франции, Швеции. Благодаря банковской ипотеке государственный и кооперативный капитал устанавливает свой контроль над значительной частью земельного фонда. В то же время ипотека является одним из основных каналов поступления капиталовложений в сельскохозяйственное производство и другие отрасли экономики. Она позволяет предпринимателю увеличить долю производительно используемого свободного капитала, землевладельцам — финансировать покупку дополнительных крупных участков земли при высоком уровне цен на нее [13].

Кредит по ипотеке является самым долгосрочным: ссуды выдаются на 15—40 и более лет, что обусловливает сравнительно низкие годовые проценты (1—5). Ипотечные ссуды имеют целевой характер (на покупку земли, оборудования, на мелиорацию, стро­ительство и т. д.) и предоставляются с рассрочкой платежей разной периодичности (ежемесячной, квартальной, ежегодной) при фиксированном проценте за непогашенную часть задолженности.

Система ипотечного жилищного кредитования, как любая другая система, представляет собой ряд взаимосвязанных элементов. Элементам системы ипотечного жилищного кредитования, на мой взгляд можно считать: субъекты ипотечного жилищного кредитования; объекты ипотечного жилищного кредитования; обеспечение ипотечного жилищного кредитования; организационно – экономическую основу ипотечного жилищного кредитования [15].

Таким образом, систему ипотечного жилищного кредитования можно определить как комплекс взаимосвязанных субъектов, объектов и обеспечения ипотечных жилищных кредитов, взаимодействующих между собой на единой организационно – экономической основе.

Одним из основных элементов системы ипотечного жилищного кредитования являются ее субъекты. К субъектам ипотечного жилищного кредитования можно отнести:

* Заемщик;
* Кредитор;
* Ипотечное Агентство;
* Инвесторы;
* Риэлторские компании;
* Оценочная компания;
* Страховая компания;
* Государственный регистратор;
* Нотариус;
* Паспортные службы;
* Органы опеки и попечительства.

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

Определяющим звеном рынка ипотечных жилищных кредитов является объект кредитования - один из фундаментальных элементов системы ипотечного жилищного кредитования. Объектами ипотечного кредитования могут быть только приобретение и обустройство земли под жилищное строительство; строительство и реконструкция жилья; приобретение жилья.

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

Неотъемлемым элементом системы ипотечного жилищного кредитования является обеспечение кредита.

Согласно принятому в международной практике разделению кредитов по критерию обеспеченности ипотечные жилищные кредиты всегда относятся к группе обеспеченных кредитов.

Ипотечные кредиты всегда обеспечиваются залогом недвижимости - ипотекой, ипотечные жилищные кредиты - залогом жилой недвижимости. Основным и чаще всего единственным обеспечением при данной форме кредитования является залог жилого помещения, приобретаемого на кредитные средства.

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

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

К принципам кредитования, в том числе и ипотечного жилищного, относятся: возвратность, срочность кредитования; целевой характер, обеспеченность, кредита; платность банковских ссуд, дифференцированный характер кредитования. Рассмотрим подробнее каждый из данных принципов.

Для рынка ипотечного кредитования свойственны ряд рисков:

* Риск изменения процентных ставок;
* Рыночный риск;
* Риск изменения валютного курса;
* Риск неплатежа;
* Риск ликвидности;
* Риск утраты трудоспособности;
* Риск досрочного погашения кредита;
* Имущественные риски.

Помимо фундаментальных элементов в систему ипотечного жилищного кредитования входит организационно-экономическая основа, которая включает в себя этапы кредитования, как определенную последовательность обязательных процедур, а также саму технологию кредитного процесса, т. е. кредитную документацию, порядок выдачи и погашения ссуды, а также процедуру контроля в процессе обслуживания кредита.

Среди этапов ипотечного кредитования условно можно выделить несколько основных: предварительная квалификация клиента (пояснение условий кредитования); сбор и обработка информации о потенциальном заемщике; оценка вероятности погашение кредита и оценка рисков банка; принятие решения по кредиту заключение кредитной сделки; обслуживание кредита.

Рассмотрение экономических основ системы ипотечного жилищного кредитования дает возможность, выделить следующие ее особенности: система имеетрасширенный состав субъектов (участников рынка); объектом является приобретение жилья: ипотечные жилищные кредиты всегда обеспечены жилой недви­жимостью; ипотечное жилищное кредитование требует выполнения ряда специфических условий - размер первоначального взноса, доля платежей по кредиту в доходе заемщика и т. п.

1.3 Развитие и функционирование системы ипотечного кредитования в России

Благодаря ипотеке (в странах, где она приобрела устойчивое и авторитетное значение) банковский, государственный и кооперативный капитал устанавливает свой контроль над значительной частью земельного фонда. Одновременно ипотека служит важным каналом поступления капитальных вложений в различные отрасли экономики.

В широком смысле слово «ипотека» означает юридически-правовую систему, включающую порядок опреде­ления состояния владения недвижимостью и долгов по нему последовательно на каждый конкретный момент. В этом смысле ипотека сравнима с математической системой координат [12].

Ипотечное кредитование было первым на Руси видом кредитования. Уже в XIII-XIV вв. одновременно с правом частной собственности на землю в России возник заклад, но долгое время он существовал фактически без законодательного оформления.

В 1754 г. были созданы первые кредитные учреждения: для дворянства - Санкт-Петербургские и Московские конторы Государственного банка при Сенате и Сенатской Конторе, для купцов - в Петербургском порту и Коммерцколлегии. Банки кредитовали дворянство и купечество под залог имений. В 1786 г. эти банки были реорганизованы в «Государственный заёмный банк».

В 1786 году при Заемном банке была образована Страховая экспедиция - первое страховое учреждение в России. Манифест предусматривал страхование каменных домов, принимаемых в залог при осуществлении кредитных операций. Процедура оформления договора страхования сопровождалась выдачей страхового полиса, неотъемлемой частью которого являлся архитектурный план объекта залога, передаваемого под обеспечение ссуды в Государственный Заемный банк.

В Российской Империи 1 января 1835 г. был введён Свод законов гражданских (автор М.Сперанский), где залоговое право было подробно регламентировано. Залог в России в это время существовал в следующих видах (при этом само понятие «залог» относилось только к недвижимому имуществу): с казной; между частными лицами.

Существовал и третий вид залога, представленный в уставах учреждений кредитного и общественного призрения. С 1842 г. в Санкт-Петербурге и Москве при сохранных казнах начали открывать первые сберегательные кассы.

Ипотечное кредитование становилось очень распространённым. Например, в 1867 г. было выдано кредитов на сумму 99,6 млн. руб., в 1874г. - 294,9 млн. руб., в 1877г. - 415 млн. руб. Рост кредитных институтов привёл к жёсткой конкуренции. В связи с этим Правительство в 1872 г. приняло меры, ограничивающие образование новых государственных залоговых институтов в течение 20 лет. Возросшие неплатежи помещиков и дворян по ссудам в государственные банки и развитие новых рыночных институтов резко изменили последующую кредитно-финансовую политику государства.

По российскому законодательству того времени на одной территории не могли действовать одновременно более двух земельных банков, чтобы не создавать друг другу ненужной конкуренции. В Москве работало 8 основных государственных банков. «Московский земельный банк» в поддержку ипотеки в 1891 году организует московское домовладельческое общество, на которое возлагают специальные функции контроля за недвижимостью. В случае «неисправности» должника его владения переходят в собственность этого общества. С 1912 г. основным координатором по ипотеке становится «Московский народный банк».

К 1917 году в России существовала развитая кредитно-банковская система долгосрочного кредитования, которая имела хорошее законодательное обеспечение и была блестяще организована. [26,c.20]

В финансовое обращение широко вовлекались ипотечные ценные бумаги: закладные листы, различные обязательства, векселя, сертификаты, а также непосредственно закладные. Долгосрочное финансирование недвижимости способствовало бурному развитию экономики, промышленности, сельского и городского хозяйства. Россия по развитию кредитно-финансовой системы не уступала Западной Европе, более того, по объёмам ценных бумаг, обеспеченных ипотечными обязательствами, обращающихся на европейских рынках, Россия превалировала над всей Европой.

Специфический российский опыт долгосрочного кредитования, и, в частности, под залог земли, разнообразие кредитно-инвестиционных технологий и инфраструктуры в области залога недвижимости несомненно сыграли огромную роль в развитии как американской, так и европейской ипотек, послужили базой для создания новых инвестиционных и ипотечных инструментов.

После октябрьской революции ипотечные кредитные организации в России были полностью ликвидированы вместе с правами частной собственности.

В дореформенный период российская система жилищного финансирования соответствовала проводимой жилищной политике и заключалась в централизованном распределении бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатном предоставлении гражданам, стоящим в очереди на улучшение жилищных условий. В 1987 году доля государственных капитальных вложений в жилищное строительство составляла более 80%, а средства населения - лишь 14,6% (включая средства индивидуальных застройщиков и членов жилищно-строительных кооперативов).

К началу экономических реформ в России отсутствовал рыночный механизм, предполагающий самостоятельное участие населения в решении жилищной проблемы. Свободный рынок жилья практически отсутствовал, долгосрочные кредиты населению составляли незначительную долю в общем объеме финансирования жилья и предоставлялись в основном индивидуальным застройщикам, жилищно-строительным и жилищным кооперативам на строительство нового, а не на покупку готового жилья.

Для ипотечного кредитования в России характерны следующие проблемы:

1. Сроки кредитования. По своей логике кредит на приобретение жилья должен быть долгосрочным, на 10-15 лет, как это было принято в мировой практике. Однако реальные сроки предоставляемых кредитов большинством отечественных банков составляют 3-4 года (несмотря на то, что в рекламных материалах декларируется срок до 10 лет).
2. Отсутствие ресурсной базы. Для того, чтобы сделать долгосрочное кредитование массовым продуктом кредитной организации и в то же время соблюсти все требования ликвидности, банк должен привлечь денежные средства на такой же длительный срок. Сегодня это сделать практически невозможно. Единственный выход в данном случае – привлечение целевого финансирования от иностранных фондов (например, Американский инвестиционный фонд или средства местных бюджетов).
3. Трудности оценки кредитоспособности заёмщика. Как известно, оценка платёжеспособности физического лица базируется на сопоставлении доходов (заработной платы, дивидендов, арендных платежей и т.п.) и расходов (на питание, одежду, оплату квартиры, отдых, выплаты по другим кредитам и т.п.). Однако подтвердить величину зарплаты – основного источника доходов – могут немногие граждане. Это, в основном, сотрудники инофирм и госбюджетных организаций. Главная же целевая группа – сотрудники российских коммерческих структур – получают заработную плату по страховым, кредитным схемам или просто наличными денежными средствами и не могут представить официальной справки, подтверждающей реальную её величину.
4. Валюта кредитования. В настоящее время стоимость квадратного метра жилья фиксируется в долларах США. Банки предпочитают выдавать кредиты также в иностранной валюте, в то время как у большинства населения заработная плата установлена и выплачивается в рублях. В данной ситуации как банки, так и граждане опасаются повторения ситуации 1998 года, когда зарплата за 3 месяца уменьшилась в валютном эквиваленте в 4 раза, что повлекло за собой резкий рост невозврата кредитов.
5. Неадаптированность ряда ипотечных программ, финансируемых зарубежными инвесторами, к российским условиям. Например, программа ипотечного кредитования российских банков совместно с Американским инвестиционным фондом слишком «идеальна» для отечественного рынка в современных условиях. Кредит может получить лишь тот, у кого зарплата (причём высокая) выплачивается официально.[15,c.12]

Однако уже сегодня можно наблюдать положительные тенденции в создании системы долгосрочного ипотечного кредитования в России, этому способствует как и пересмотренная нормативная база, так и предпринимаемые правительством шаги в сторону создания нормально функционирующей ипотечной системы.

Главная цель развития долгосрочного ипотечного жилищного кредитования - создать эффективно работающую систему обеспечения доступным по стоимости жильем российских граждан со средними доходами, основанную на рыночных принципах приобретения жилья на свободном от монополизма жилищном рынке за счет собственных средств граждан и долгосрочных ипотечных кредитов. Создание указанной системы позволит:

* увеличить платежеспособный спрос граждан и сделать приобретение жилья доступным для основной части населения;
* активизировать рынок жилья;
* вовлечь в реальный экономический оборот приватизированное жилье;
* привлечь в жилищную сферу сбережения населения и другие внебюджетные финансовые ресурсы;
* обеспечить развитие строительного комплекса;
* оживить экономику страны в целом.

Система долгосрочного ипотечного жилищного кредитования в России должна опираться на имеющийся международный опыт развития ипотечного кредитования, быть адаптирована к российской законодательной базе, учитывать макроэкономические условия (характерные для переходной экономики), ограниченную платежеспособность населения, высокую инфляцию. Система ипотечного жилищного кредитования должна опираться в первую очередь на эффективное использование привлеченных финансовых ресурсов граждан, коммерческих банков-кредиторов, инвесторов, и в меньшей степени финансирования со стороны государственного бюджета. Темпы и масштабы развития системы ипотечного жилищного кредитования в регионах должны определяться объективной экономической ситуацией в регионе, платежеспособным спросом на жилье и его предложением, а также наличием (или отсутствием) необходимой региональной нормативно-правовой базы и инфраструктуры.

Анализируя статистику ипотечного кредитования в России за последние годы можно отметить положительную тенденцию к увеличению данной доли кредитования в общем пакете кредитных услуг банков. По данным Центрального банка, объем ипотечного кредитования в России в 2004 году увеличился почти в три раза. По состоянию на 1 января 2005 года объем ипотечных жилищных кредитов, предоставленных физическим лицам, достиг 18,461 млрд. рублей, при этом их доля в общем объеме предоставленных физическим лицам кредитов составила 1,52%. Росту объемов ипотечного кредитования в прошлом году и в начале этого года способствует, по мнению большинства специалистов, улучшение банками условий по ипотечным кредитам в условиях достаточно жесткой конкуренции (по данным Центробанка за 2004 год, количество кредитных организаций, предоставлявших ипотечные жилищные кредиты, увеличилось со 144 до 218). Однако, несмотря на рост объемов ипотечного кредитования в 2004 году и за четыре месяца 2005 года, спрос на ипотечные кредиты в России по-прежнему в несколько раз превышает предложение. Эксперты оценивают потребность в ипотечных кредитах примерно в 50 млрд. долларов. При этом из 61% россиян, желающих улучшить свои жилищные условия, 31% психологически готов вступить для этого в долгосрочные отношения с банками, причем эта цифра возрастает до 50% в случае получения помощи со стороны государства.

В основном ипотечные кредиты берут люди, принадлежащие к так называемому среднему классу. Если 50 тыс. долларов взять в кредит на 10 лет по ставке 10,5% годовых, то ежемесячный платеж заемщика, включающий в себя уплату процентов по кредиту и погашение основного долга, составит 675 долларов, при этом доход должен быть не меньше 1350 долларов. По свидетельству банковских специалистов, к средней ценовой категории относится и жилье, которое приобретается клиентами с помощью ипотеки. На сегодняшний день в Москве и крупных городах России средняя сумма ипотечного кредита составляет 50-70 тыс. долларов, в Московской области - 35 тыс. долларов, а в регионах - менее 35 тыс. долларов.

Сейчас рынок сформировался таким образом, что большую часть потенциальных заемщиков останавливает именно отсутствие первоначального взноса в требуемом объеме. Среднерыночный первоначальный взнос в ипотеке на сегодня составляет 30% от стоимости жилья. Если его снизить до 15%, то объем ипотечного кредитования многократно возрастет. Это объясняется тем, что основная часть платежеспособного населения начала получать устойчивые доходы в последние 2-3 года, поэтому достаточный объем средств просто не накоплен. По мере роста благосостояния населения первичный взнос по ипотеке можно увеличить, хотя на Западе первоначальный взнос колеблется в пределах 5% от стоимости приобретаемого жилья. Еще одним шагом к популяризации ипотеки может стать увеличение сроков ипотечных кредитов. Среди банков сегодня лишь единицы предлагают кредит сроком до 27 лет. В среднем по рынку сроки составляют до 10 лет.[35]

Процентные ставки, по мнению специалистов, скорее всего, останутся прежними. Для более активного развития рынка ипотечного кредитования потребуется принятие недостающих законодательных актов и внесение изменений в часть из них, а также развитие рынка ипотечных ценных бумаг. Также необходимо совершенствовать налоговое законодательство, чтобы увеличить долю официальных доходов населения, требуется расширение налоговых льгот как для продавцов жилья, так и для его покупателей, в том числе и в кредит, нужны комментарии и дополнительные законодательные акты, регулирующие процесс выпуска ипотечных ценных бумаг, их обращение, права и обязанности участников рынка ипотечных ценных бумаг. Для того чтобы создать благоприятные условия для развития системы ипотечного кредитования и сделать ее действительно массовой, в первую очередь необходимо создать условия для снижения процентной ставки. Становление и развитие рынка ипотечных ценных бумаг позволит привлечь средства различных инвесторов, увеличить и ускорить обороты денежных средств, вкладываемых в ипотеку. Это позволит снизить ставку привлечения средств банками до 5-8% - сейчас средняя ставка привлечения средств в рублях составляет 10-12% плюс стоимость услуг участников ипотечного рынка, вот и получается в среднем 15% годовых в рублях. В свою очередь, снижение ставки привлечения средств приведет к снижению рыночной ставки по ипотечным кредитам. Кроме того, сейчас некоторым сдерживающим элементом развития рынка ипотеки выступают сами банки, которые, как правило, работают только с достаточно понятными для банков категориями клиентов. Появление института кредитных бюро в России позволит банкам более оперативно оценивать кредитоспособность заемщика, что приведет впоследствии к снижению ставок кредитования.

Система долгосрочного ипотечного жилищного кредитования должна опираться на имеющийся международный опыт, быть адаптирована к российской законодательной базе, учитывать макроэкономические условия переходной экономики и ограниченную платёжеспособность населения.

Во всем мире отношения, возникающие на рынке ипотечного кредитования, регулируются соответствующим национальным законодательством.

Не смотря на то, что ипотечный бизнес в его современном понимании и его составная часть ипотечное жилищное кредитование, абсолютно новое направление в современной России, к настоящему времени сформировалась основа для развития системы ипотеки.

Инфраструктура рынка жилья в Российской Федерации включает в себя продавцов, покупателей, профессиональных участников рынка. Особая роль на рынке жилья принадлежит государству и органам местного самоуправления, которые не только выполняют определенные функции в качестве участников рынка, но также осуществляют законодательное и нормативное регулирование происходящих на нем процессов.

К данному моменту заложена законодательная база для функционирования системы ипотечного кредитования. Нужно отметить, что предстоит большая работа по совершенствованию законодательства – устранять противоречия в существующих законах и принимать новые.

К настоящему моменту субъекты ипотечных схем руководствуются следующими законами:

* Жилищный кодекс РФ;
* «Об ипотечных ценных бумагах»;
* «Об ипотеке (залоге недвижимости)»;
* «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»;
* Гражданский кодекс РФ;
* Налоговый кодекс РФ;
* «О рынке ценных бумаг»;
* «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости»;
* Инструкция ЦБ РФ «Об обязательных нормативах деятельности кредитных организаций, осуществляющих эмиссию облигаций с ипотечным покрытием»;
* и другие.

Вступивший в силу с 1 марта 2005 г. Жилищный кодекс РФ заполняет огромную правовую нишу, которая существовала в жилищном законодательстве еще с советских времен. Уникальность жилья состоит в том, что, являясь наиболее дорогостоящим товаром, приобретаемым человеком в течение его жизни, оно одновременно является товаром первой жизненно важной необходимости. И здесь отношения собственности должны быть не только четко прописаны, но буквально «зацементированы» на поколения вперед.

Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16 июля 1998 г. №102-ФЗ является первым в российской истории специальным законом, регулирующим залоговые операции с недвижимостью[1].

ГЛАВА 2. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ БАЙКАЛЬСКОГО БАНКА СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО БАНКА РФ

**2.1 Общая характеристика Байкальского Банка Сберегательного Банка РФ**

Сберегательный Банк Российской Федерации — старейший банк страны и единственный банк, сохранивший свою структуру после распада СССР. Новые экономические реалии, рыночные реформы начала 90-х годов требовали серьезных изменений в работе Банка, быстрого реагирования на изменяющуюся ситуацию. Главными задачами первых лет деятельности в новых условиях стали задачи сохранения целостности системы Банка, удержания позиций на рынке розничных банковских услуг и вкладов населения, создания материально-технической базы, обеспечивающей необходимые условия для обслуживания клиентов. Решение этих задач стало возможным благодаря жесткой централизации структуры управления Банком.

К 1996 году период гиперинфляции закончился, и экономическая ситуация в стране существенно изменилась. Основная задача Банком была решена: система Сбербанка России устояла и сохранила основу. Банк сформировал стабильную ресурсную базу, нарастил потенциал отделений и филиалов. Перед Банком встала задача эффективного управления привлекаемыми ресурсами. Принятая в 1996 году собранием акционеров Концепция развития Сбербанка России до 2000 года была нацелена на трансформацию в универсальный коммерческий банк, в частности, через развитие банковского обслуживания корпоративных клиентов с сохранением специализации и лидерства на рынке розничных услуг. Концепция подчеркивала приоритетность участия Банка в решении актуальных и сегодня общенациональных задач оздоровления денежно-кредитных отношений, развития отечественной экономики, участия в крупных государственных проектах, имеющих важное социальное значение.

В июле 2004 года журнал The Banker в третий раз подряд признал Сбербанк России крупнейшим банком Центральной и Восточной Европы. В рейтинге 1000 крупнейших банков мира за 2003 год Сбербанк России занимает 152 место (в 2002 году – 155 место). Кроме того, The Banker опубликовал результаты конкурса в номинации «Банк 2004 года в России», победителем которого признан Сбербанк России. Признание Сбербанка России лучшим банком нашей страны – это реальная оценка его ведущей роли в российской финансовой системе, подтверждение эффективности долгосрочной стратегии банка, нацеленной на создание универсального кредитного института мирового уровня.

По форме организации Сберегательный банк России представляет собой акционерное кредитное учреждение, осуществляющее деятельность на основе Устава (приказ ЦБ РФ от 21.03.1991 г.). Уставной капитал Сбербанка на 1.01. 2004 г. составлял 1050,1 млрд. руб.. акционерами Банка являются более 368 тыс. юридических и физических лиц. Крупнейшим акционером является Центральный Банк РФ, который владеет контрольным пакетом акций (54,6%). Структура акционеров Сбербанка на 1.01.2005 г. характеризуется следующими данными:

* 60% банковский сектор (включая ЦБ РФ);
* 18% инвестиционные компании;
* 11% юридические лица;
* 11% физические лица.

Деятельность Сбербанка регулируется и контролируется Собранием акционеров, а в промежутках между собраниями – Советом банка. Исполнительным органом Банка является Совет директоров, состоящий из Президента, 15-ти членов совета директоров и 4- х вице-президентов. Основным структурным элементом системы Сбербанка России выступают – отделения. Они могут иметь операционные отделы, филиалы, агентства. Возглавляются территориальные банка Сбербанка России - Председателями, назначенными президентом, а отделения банков – Управляющими, назначенными председателями. Все учреждения системы Сбербанка осуществляют свою деятельность в соответствии с положением о соответствующих подразделениях.

Многофилиальная сеть, включающая 17 территориальных банков, более 1000 отделений и более 19000 внутренних структурных подразделений, позволяет Сбербанку России предлагать на всей территории страны единый комплекс услуг как населению, так и корпоративным клиентам. На долю банка приходится свыше 40% активов банковской системы страны, около 65% рынка обслуживания сбережений населения, 20% остатков на банковских счетах юридических лиц, около 52% рынка кредитования населения, свыше 36% рынка кредитования корпоративных клиентов и порядка 22% рынка валютообменных операций.

Байкальский банк Сбербанка России обслуживает клиентов на территории Иркутской, Читинской областей, Республики Бурятия, Усть-Ордынского и Агинского автономных округов. Регион расположен в центре Азии, на основных транспортных магистралях, соединяющих Европу с Дальним Востоком России и странами Азиатско-Тихоокеанского региона. Его территория простирается на 1.5 млн. кв. км, что составляет почти 10% общей площади Российской Федерации. На долю региона приходится около 3% общероссийского объема промышленной и сельскохозяйственной продукции. На территории обслуживания банка проживает около 5 млн. человек.

Зона обслуживания Байкальского банка - крупный сельскохозяйственный регион, специализированный на тонкорунном овцеводстве, мясомолочном и мясном животноводстве, выращивании зерновых культур, картофеля и овощей.

Байкальский банк Сбербанка России, являясь, по существу, системообразующим банком региона, продолжает активно участвовать в реализации региональных социально-экономических программ и проектов, предоставляя широкий спектр услуг во всех направлениях - от кредитования до зарплатных проектов с использованием пластиковых карт.

Наиболее успешным направлением деятельности банка в реализации региональных социально-экономических программ и проектов является кредитование предприятий практически всех отраслей экономики. Актуальность задач обеспечения устойчивого роста экономики обусловливает кредитование реального сектора как важнейший приоритет банка.

Используя свои преимущества: разветвленную сеть подчиненных подразделений, интегрированную в единую расчетную сеть и позволяющую осуществлять платежи практически в любой точке России, Байкальский банк Сбербанка России уверенно занимает лидирующие позиции на рынке банковских услуг.

Проводимая банком работа по повышению качества обслуживания физических лиц позволяет, даже в условиях массированной рекламной компании со стороны других банков, занимать на данном сегменте рынка доминирующее положение – около 85% в общем объеме вкладов во всех коммерческих банках региона. Наряду с традиционными формами обслуживания населения, банк активно внедряет и развивает современные банковские технологии. Его доля на рынке пластиковых карт составляет более 50%.

Активно развиваются операции неторгового характера. Большинство структурных подразделений банка предлагает своим клиентам валютно- обменные операции. Наращиваются объемы проводимых операций с драгоценными металлами и монетами.

Итоги работы банка за 2005 год дают основание сделать оптимистический прогноз деятельности банка. Постоянно добиваясь улучшения качества работы с клиентами и сосредоточив усилия на увеличении объемов продаж продуктов и услуг физическим и юридическим лицам, Сбербанк России по итогам 2005 года намерен подтвердить экономические показатели, достигнутые в 2004 году.

Наращиванию темпов и объемов финансирования роста российской экономики подчинены инвестиционная и кредитная политика Байкальского банка Сбербанка России, занимающего лидирующее положение в области по сумме вложений в экономику, по максимальным размерам предоставленных кредитов на одного заемщика, по срокам, на которые выдаются кредиты. Стабильно увеличиваются масштабы кредитования: ссудная задолженность по кредитам, выданным Банком в рублях и иностранной валюте, составляет на 1.01.2006 г. 841,8 млрд. рублей (462,05 млрд. руб. на 1.01.2005г.), при этом удельный вес просроченной задолженности сократился до 1,6%.

В 2004 году для Банка произошло знаковое событие: совокупный объем кредитного портфеля превысил 1,5 трлн. руб. Примерно 15% всех кредитов приходится на долгосрочные инвестиционные проекты. Из 252 млрд. руб., выданных Банком в качестве долгосрочных кредитов, 38% приходится на промышленность, 27% - на телекоммуникации и связь, 15% - на транспорт, 7% - на сельское хозяйство, 13% - на прочие отрасли экономики.

Опережающими темпами развивается кредитование частных лиц, являющееся приоритетным направлением кредитной политики Банка. Общий объем кредитов, выданных гражданам в рублях и валюте, составил на 1.01.2006 г. 344,2 млрд. руб. (на 1.01. 2005 г. – 145,2 млрд. руб.).

Вклады физических лиц остаются основой ресурсной базы Байкальского банка Сбербанка России. На 1.01.2006 г. остаток вкладов физических лиц в банке достиг 1684,6 млрд. рублей (1322,8 млрд. руб. на 1.01.2005 г.), при этом Банк аккумулирует порядка 62% в совокупном остатке вкладов физических лиц во всех коммерческих банках страны. Это соответствует поставленной в Концепции развития банка до 2006 года сохранения лидирующего положения на рынке привлечения сбережений граждан.

К основным функциям Банка относятся:

* мобилизация временно свободных денежных средств населения и предприятий;
* размещение привлеченных средств в экономику и в операции с ценными бумагами;
* кредитно-расчетной обслуживание предприятий и организаций;
* кредитование потребительских нужд населения;
* выпуск, покупка, продажа и хранение векселей, чеков, сертификатов и других ценных бумаг;
* консультирование и предоставление экономической и финансовой информации;
* оказание коммерческих услуг (факторинг, лизинг);
* совершение валютных операций и международных расчетов;
* учредительная функция.

Байкальский Банк Сбербанка России выполняет активные и пассивные операции. Пассивные операции отражают привлечение средств предприятий и населения, а активные – использование этих средств на кредитной основе. К пассивным операциям банка относятся операции: по приему и хранению вкладов населения и предприятий, выполнению расчетов граждан и предприятий по их финансовым обязательствам различного рода (платежи в бюджет, в пользу торговых, коммунальных, транспортных, общественных и иных организаций и учреждений); продажа и покупка государственных и иных ценных бумаг. Из годового отчета Банка следует, что доля средств привлеченных Сбербанком России в общем остатке средств, размещенных во всех коммерческих банках составила 77,9%.

Активные операции Сбербанка связаны с предоставлением кредитов банкам, организациям и населению в пределах имеющегося в его распоряжении ресурсов.

Также Банк осуществляет целевую подготовку руководителей всех уровней управления и специалистов, работающих на приоритетных направлениях банковского бизнеса: в области инвестиционного кредитования, проектного финансирования и др. действующая в Банке система повышения квалификации позволяет ежегодно обучать без отрыва от работы десятки тысяч сотрудников. Массовое освоение новых банковских услуг определяют приток в банк специалистов в области управления рисками, кредитования, банковских технологий, телекоммуникационных сетей.Селенгинское отделение СБ РФ №2434 (далее Банк) находится в г. Гусиноозерск, ул. Ленина, 52. Действует на основании Положения Сбербанка об отделении Байкальского Банка Сбербанка РФ.

Селенгинское ОСБ № 2434 расположено в г. Гусиноозерске Селенгинского района. Общая численность постоянного населения в районе 54 тыс. человек, из них экономически активное население составляет 31 тыс. чел., в том числе занятые — 17,8 тыс.чел., безработные — 7,2 тыс.чел., из них на учете в центре занятости стоит 1,1 тыс.человек

Клиентами отделения Сберегательного банка является 40,7 тыс. чел.

В районе зарегистрировано 12000 чел. пенсионеров, в том числе 310 чел. пенсионеры Минобороны. На выплате пенсии через ОСБ обслуживается 1946 чел, в том числе 1636 чел. — пенсионеры Минтруда, 310 чел. – пенсионеры силовых структур. Удельный вес пенсионеров обслуживающихся в отделении 16,22%.

2.2 Анализ ипотечного кредитования Селенгинского ОСБ № 2434 Байкальского Банка Сберегательного банка РФ и анализ выданных кредитов

Кредитная политика Банка осуществляется в соответствии с Правилами кредитования физических лиц за № 229-3-р от 30 мая 2003 г. (с учетом изменений № 229-3/3-р от 04.03.05г. и №229-3/3-р от 14.08.06). Согласно правилам особенности предоставления отдельных видов кредитов, оформления кредитной документации, объектов, условий и сроков кредитования устанавливаются дополнительно нормативными документами Сбербанка России.

Кредитование физических лиц осуществляется кредитным отделом Сбербанка в валюте Российской Федерации.

Кредитование физических лиц на условиях, отличных от условий, предусмотренных правилами, возможно только по решению Кредитного комитета Сбербанка России.

В территориальном банке ведется единая база данных о заемщиках и предоставленных территориальным банком и отделениями, организационно подчиненными территориальному банку, кредитах по форме и в объемах, утвержденных Кредитным комитетом территориального банка.

Кредиты предоставляются физическим лицам - гражданам Российской Федерации в возрасте от 18 лет при условии, что срок возврата кредита по договору наступает до исполнения заемщику 75 лет.

Кредиты предоставляются по кредитованию физических лиц:

- по месту регистрации заемщиков;

- по месту нахождения предприятия – работодателя заемщика, клиента Банка, по ходатайству этого предприятия и при условии предоставления им поручительства в обеспечение исполнения обязательств заемщика по кредитному договору.

Предоставление кредита не по месту регистрации заемщика осуществляется после получения от Банка по месту регистрации заемщика информации о наличии (либо отсутствии) задолженности по кредитам, кредитной истории с последующим его уведомлением о факте выдачи кредита.

Кредитование заемщика производится на основе:

- кредитного договора, предусматривающего единовременную выдачу кредита;

- договора об открытии невозобновляемой кредитной линии с установлением максимальной суммы кредита (лимита выдачи), которую сможет получить заемщик в течение обусловленного срока и при соблюдении определенных условий (устанавливаются иными нормативными документами по кредитованию физических лиц). Выдача кредита производится в пределах лимита выдачи, при этом погашенная часть кредита не увеличивает свободный лимит выдачи.

- генерального соглашения об открытии рамочной кредитной линии с установлением лимита задолженности, на основе которого заключаются отдельные кредитные договоры.

Выдача и погашение кредитов производится в пределах установленного лимита задолженности в течение всего срока действия генерального соглашения об открытии рамочной кредитной линии, при этом погашение ранее предоставленного кредита увеличивает свободный остаток лимита задолженности до первоначально установленного по генеральному соглашению.

Максимальный размер кредита для каждого заемщика определяется на основании оценки его платежеспособности и предоставленного обеспечения возврата кредита, а также с учетом его благонадежности.

Кредиты в сумме до 45 000 рублей (или эквивалента этой суммы в иностранной валюте) включительно предоставляются без обеспечения.

Обязательным условием предоставления кредитов в сумме, превышающей 45 000 рублей (или эквивалента этой суммы в иностранной валюте), является наличие обеспечения своевременного и полного исполнения обязательств Заемщиком.

В качестве обеспечения банк принимает:

* поручительства граждан Российской Федерации, имеющих постоянный источник;
* поручительства юридических лиц;
* залог недвижимого имущества (в качестве единственного обеспечения не принимается, если другое не установлено иными нормативными документами Сбербанка России по кредитованию физических лиц);
* залог незавершенного строительством недвижимого имущества (в качестве единственного обеспечения не принимается, если другое не установлено иными нормативными документами Сбербанка России по кредитованию физических лиц);
* залог транспортных средств и иного имущества (в качестве единственного обеспечения не принимается, если иное не установлено другими нормативными документами Сбербанка России по кредитованию физических лиц);
* залог мерных слитков драгоценных металлов с обязательным хранением закладываемого имущества в Банке;
* залог эмиссионных и не эмиссионных ценных бумаг, предусмотренных Порядком № 1310-р /1/;
* гарантии субъектов Российской Федерации или муниципальных образований.

Необходимо проанализировать кредитный портфель в целом для определения доли ипотечного кредитования в структуре кредитов Сберегательного Банка.

Прежде, чем проанализировать динамику кредитных операций проведём анализ активов отделения. Чистые активы отделения на 1.01.2005 составили - 515200 тыс. руб., за прошедший год активы отделения увеличились на 78560 тыс. руб., в том числе: на 84780 увеличились работающие активы отделения, на 6220 тыс. руб. сократились неработающие активы отделения. Работающие активы отделения на 1.01.2005 составили - 463680 тыс. руб., или 90 % от чистых активов отделения.

В течение 2005 года в структуре работающих активов произошли следующие изменения: доля ссудной задолженности уменьшилась с 20 % на начало года –78200 тыс. руб. до 18 % на конец года 84500 тыс. руб. Доля свободных кредитных ресурсов увеличилась с 48% на начало года до 51% на конец года. Общая ссудная задолженность (с учетом просроченной задолженности) на 1.01.2004 составила - 84754 тыс. руб., в том числе просроченная задолженность составила 253 тыс. руб.

На 1.01.2005 средневзвешенная ставка по всей ссудной задолженности составила - 34,9 %, в том числе: по ссудной задолженности юридических лиц – 34,4 %, по ссудной задолженности физических лиц – 26,9 % ( в табл. 2.1)

Необходимо рассмотреть данные, касающиеся количественной классификации ссуд, их темпы роста.

Таблица 2.1

Структура кредитного портфеля в юридическом аспекте, по имущественно-правовому статусу заемщиков

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Население | ПБОЮЛ | Юр. лица |
| 2003 | 20 | 21 | 59 |
| 2004 | 22 | 22 | 56 |
| 2005 | 33 | 30 | 37 |

Таблица 2.2

Отчет о выданных ссудах за 2005 г. в разрезе объектов кредитования

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тип ссуды | Доля, % | Количество лицевых счетов |
| Физ. лица |  |  |
| На покупку жилья | 14 | 420 |
| Неотложные нужды | 19 | 1340 |
| Итого: | 33% | 1760 |
| Предприниматели без образования юр. лица | 30 | 1760 |
| Итого по физическим лицам | 63% | 3520 |
| Ссуды организациям | 37 | 16 |
| Всего: | 100% | 3536 |

В динамике с 2003 по 2005 г. доля кредитов населения постепенно возрастает. В абсолютном выражении на начало 2003 г кредиторская задолженность населения составляла 76600 тыс. руб., на начало 2004 г. – 78200 тыс. руб., на начало 2005 г. – 84500 тыс. руб.

За 2005 год ссудная задолженность населения увеличилась на 6300 тыс. руб. Тем не менее, рост кредитования населения не достаточно велик т.к. свободные кредитные ресурсы банка стабильны в динамике и составляют 48-51 %.

Положительным моментом в качественном изменении ссудной задолженности на 1.01.2005 г. является сбалансированность ссудной задолженности по категориям заемщиков.

На рисунке 2.1. показана структура потребительских ссуд.



Рис. 2.1. Структура ссуд СБ РФ за 2003 –2005 гг. (%)

Таблица 2.3

Структура ссуд в абсолютных величинах (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Долгосрочные ссуды | Краткосрочные ссуды | | | | |
|  | связанные | Ссуды сотрудникам | Под залог ценных бумаг | Ссуды на образование | На неотложные нужды. |
| 2003 | 4596 | 10724 | 3600 | 3830 | 0 | 53850 |
| 2004 | 16422 | 15640 | 3910 | 2737 | 0 | 39491 |
| 2005 | 20280 | 22815 | 42250 | 2535 | 0 | 34645 |

Анализируя структуру ссудной задолженности на 2005 год, видно, что большую часть ссуд составляют кредиты на неотложные нужды, кредиты на образование населением не востребованы (в табл. 2.3)

В динамике отмечается рост долгосрочных ссуд и ссуд, выданных на приобретение товаров (связанное кредитование). Это связано с ростом покупательской способности, с ростом и стабильностью платежеспособности населения. Отрицательная динамика со стороны ссуд под залог ценных бумаг обусловлена жесткими требованиями Сбербанка к принимаемым под залог ценным бумагам. В структуре ссудной задолженности по срокам погашения произошли следующие изменения: доля краткосрочных кредитов (до года) сократилась с 79 % от всей ссудной задолженности на начало года до 76 % от ссудной задолженности на конец года. Доля долгосрочных кредитов увеличилась с 21 % на начало года до 24 % на конец года, в абсолютном выражении сумма долгосрочных кредитов увеличилась в 1,24 раза.

Рассмотрим анализ структуры и оборачиваемости портфеля в разрезе объектов кредитования.

Таблица 2.4

Оборачиваемость кредитов в портфеле за 2005 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Тип заемщиков | Погашено  тыс. руб. | Сумма погашения  в среднем за день  тыс. руб. | Среднегодовой остаток  ссудной задолженности тыс. руб | Оборачиваемость  кредитов  (в днях) |
|
|
| Физические лица | 1498 | 973 | 237,32 | 4,10 |
| приобретение жилья | 222 | 0,61 | 201 | 329,51 |
| неотложные нужды | 1043 | 2,86 | 591 | 206,64 |
| ПБОЮЛ | 233 | 0,64 | 181 | 282,81 |
| Юридические лица | 469 | 1,28 | 276 | 215,63 |
| ВСЕГО: | 1 967 | 5,39 | 1 249 | 231,73 |

Среднегодовой остаток ссудной задолженности рассчитывался по формуле средне хронологической.

Данные табл. 2.4 свидетельствуют о том, что основу кредитного портфеля Банка в 2005 году составляли кредиты, выданные физическим лицам на неотложные нужды: на них приходится 53% погашенных за 2005 г. сумм, 53,1% ежедневного погашения этих сумм, 77,9% суммы остатка среднегодовой задолженности.

Такой вывод отличается от анализа структуры кредитного портфеля, где удельный вес сумм кредитов физических лиц, частных предпринимателей и предприятий практически одинаков. Это обусловлено тем, что данные структуры кредитного портфеля представлены в абсолютных величинах по остаткам на начало и конец года, и не учтен такой показатель как оборачиваемость. Кредиты физическим лицам характеризовались наибольшей оборачиваемостью (6,9 месяца) по сравнению с кредитами, выданными другим категориям заемщиков. Эта величина превышает показатели оборачиваемости остальных видов кредитов примерно в два раза, рассмотрим оборачиваемость кредитов населению в портфеле за 2005г.

Таблица 2.5

Оборачиваемость кредитов населению в портфеле за 2005 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Тип заемщиков | Погашено тыс руб. | Сумма погашения в среднем за день  тыс.руб. | Средне годовой остаток ссудной задолженности тыс.руб. | Оборачиваемость кредитов (в днях) |
|
|
| Физические лица | 11 609 | 31,8 | 2192 | 68,93 |
| темп роста, % | 774,97 | 775,61 | 225,28 | 29,05 |
| приобретение жилья | 1046 | 2,87 | 182 | 63,41 |
| темп роста,% | 471,17 | 470,49 | 90,55 | 19,24 |
| неотложные  нужды | 11421 | 31,29 | 414 | 13,23 |
| темп роста, % | 1095,0 | 1094,06 | 70,05 | 6,4 |

Из табл. 2.5 видно, что в 2005 году сумма погашенной задолженности и соответственно, сумма погашения в среднем за день увеличилась примерно в 7,5 раз. Среднегодовой остаток ссудной задолженности увеличился всего в 2,5 раза, а оборачиваемость уменьшилась с 231 до 80 дней.

В ситуации с заёмщиками - физическими лицами видим, что темпы роста погашения, сумма погашения за день, среднегодового остатка ссудной задолженности и оборачиваемости примерно соответствуют показателям портфеля в целом по банку.

Таким образом, на основе данных кредитного портфеля Отделения №2434 следует отметить, что основу портфеля кредитов составляют все виды ссуд практически в равных долях.

Кредиты физическим лицам характеризуются наибольшей оборачиваемостью по сравнению с кредитами, выданными другим категориям заемщиков. В динамике с 2003 по 2005 г. доля кредитов населения постепенно возрастает. Это связано с ростом покупательской способности, с ростом и стабильностью платежеспособности населения. Тем не менее, рост кредитования населения не достаточно велик. Свободные кредитные ресурсы банка стабильны, и в динамике составляют 48 - 51% Надо отметить, что в динамике удельный вес невозвращенных ссуд с 2003 по 2005 год сократился с 1 до 0,3% от выданных кредитов, а свободные кредитные ресурсы Сберегательного банка составляют 51%. Кредитная политика банка имеет большой потенциал.

На сегодняшний день в Банке действует две программы ипотечного кредитования:

1. Кредиты на приобретение недвижимости

Кредитование физических лиц на приобретение, строительство, реконструкцию, ремонт других объектов недвижимости, построенных или строящихся без участия кредитных средств Сбербанка России или его филиалов

Общие условия предоставления кредита на недвижимость:

* Кредиты предоставляются в рублях и иностранной валюте.
* Процентные ставки по кредиту:

в рублях - 18 %; а с 14.08.06 16%;

в долларах США - 11 %;

в евро - 11 %

Кредиты предоставляются на срок от 5 до 20 лет.

Выдача кредита осуществляется:

* на приобретение объекта недвижимости – единовременно;
* на строительство (в т.ч. на долевое участие в строительстве), реконструкцию, ремонт (в т.ч. на проведение отделочных работ) объекта недвижимости в зависимости от порядка оплаты - единовременно или частями.

Максимальная сумма кредита для каждого заемщика определяется исходя из оценки платежеспособности заемщика, представленного обеспечения, покупной (сметной/инвестиционной) стоимости объекта недвижимости либо сметной стоимости работ по реконструкции, ремонту (отделке) объекта недвижимости.

Банк вправе принимать в расчет платежеспособности заемщика дополнительно к его доходу по основному месту работы один из следующих видов доходов:

* доходы, полученные им по другому месту работы, если срок трудового договора (гражданско-правового договора) превышает 1 год, при условии подтверждения указанных доходов и произведенных удержаний соответствующей справкой;
* доходы, полученные им от занятий частной практикой, либо иные источники доходов, разрешенные законодательством, подтвержденные налоговой декларацией с отметкой налогового органа;
* доход супруги(а) заемщика по одному месту работы;
* сумму пенсии, досрочно назначенную по старости или за выслугу лет и получаемую заемщиком, не достигшим пенсионного возраста, установленного законодательством (55 лет –для женщин, 60 лет – для мужчин), на период до достижения им пенсионного возраста.

По желанию заемщика может быть предоставлена отсрочка в погашении основного долга на период строительства, реконструкции Объекта недвижимости, но не более, чем на 2 года.

Отсрочка по уплате процентов не предоставляется.

Кредиты на недвижимость предоставляются:

* по месту регистрации заемщика;
* по месту нахождения предприятия – работодателя заемщика, клиента Банка по ходатайству этого предприятия, и при условии предоставления им поручительства в обеспечение обязательств заемщика по кредитному договору;
* по месту нахождения приобретаемого, строящегося, реконструируемого, ремонтируемого объекта недвижимости.

Кредиты на недвижимость предоставляются как наличными деньгами, так и в безналичном порядке.

Максимальный размер кредита для каждого заемщика определяется на основании оценки его платежеспособности и предоставленного обеспечения возврата кредита, но не может превышать 70% стоимости объекта недвижимости (покупной/ инвестиционной/сметной) либо сметной стоимости ремонтных (отделочных) работ.

Оставшуюся часть стоимости объекта недвижимости (сметной стоимости ремонтных (отделочных) работ) заемщик оплачивает за счет собственных средств до получения кредита (первой части кредита).

Обязательным условием предоставления кредита является наличие обеспечения своевременного и полного исполнения обязательств заемщиком.

В качестве основного обеспечения банк принимает:

* поручительства граждан Российской Федерации, имеющих постоянный источник дохода (на поручителей распространяется возрастной ценз, установленный для заемщика);
* поручительства юридических лиц;
* залог недвижимого имущества (в качестве единственного обеспечения не принимается);
* залог транспортных средств и иного имущества (в качестве единственного обеспечения не принимается);
* залог мерных слитков драгоценных металлов с обязательным хранением закладываемого имущества в банке;
* залог ценных бумаг Сбербанка России и государственных ценных бумаг;
* залог ценных бумаг корпоративных эмитентов в пределах установленных на них лимитов риска;
* гарантии субъектов Российской Федерации или муниципальных образований.

Оценочная стоимость недвижимого имущества, передаваемого в залог, банком не корректируется.

Для получения кредита на недвижимость заемщик, помимо стандартного пакета документов, предоставляет в банк документы, подтверждающие:

* покупную или сметную/инвестиционную стоимость объекта недвижимости, сметную стоимость работ по реконструкции, ремонту (отделке) объекта недвижимости (предварительный договор купли–продажи объекта недвижимости, договор купли–продажи с отсрочкой платежа, договор об инвестировании строительства, договор о проведении ремонтных (отделочных) работ, сведения из проектно-сметной документации, справка БТИ и т.п.);
* наличие разрешения государственных органов на строительство, согласованную в установленном порядке проектно-сметную документацию (для индивидуального строительства объекта недвижимости);
* право собственности, долгосрочной аренды и т.п. на земельный участок, на котором будет вестись (ведется) строительство или реконструкция объекта недвижимости (для индивидуального строительства объекта недвижимости).

Срок рассмотрения документов и принятия решения о выдаче кредита на недвижимость не должен превышать 18 рабочих дней от даты предоставления Заемщиком полного пакета документов до даты принятия решения.

При принятии Банком в обеспечение по кредитному договору только поручительств физических лиц (без другого обеспечения), необходимо предоставление не менее 2-х поручительств).

2. Ипотечные кредиты

Кредитование физических лиц на приобретение объектов недвижимости, построенных или строящихся с участием кредитных средств Сбербанка России или его филиалов (Ипотечные кредиты)

Общие условия предоставления ипотечного кредита:

Кредиты предоставляются в рублях и иностранной валюте.

Процентные ставки по кредиту:

в рублях - 18 %; а с 14.08.06 16%;

в долларах США - 11 %;

в евро - 11 %

Кредиты предоставляются на срок от 5 до 20 лет.

Выдача кредита осуществляется:

* на приобретение объекта недвижимости – единовременно;
* на строительство (в т.ч. на долевое участие в строительстве), реконструкцию, ремонт (в т.ч. на проведение отделочных работ) объекта недвижимости в зависимости от порядка оплаты - единовременно или частями.

Максимальная сумма кредита для каждого заемщика определяется исходя из оценки платежеспособности заемщика, представленного обеспечения, покупной (сметной/инвестиционной) стоимости объекта недвижимости либо сметной стоимости работ по реконструкции, ремонту (отделке) объекта недвижимости.

Банк вправе принимать в расчет платежеспособности заемщика дополнительно к его доходу по основному месту работы один из следующих видов доходов:

* доходы, полученные им по другому месту работы, если срок трудового договора (гражданско-правового договора) превышает 1 год, при условии подтверждения указанных доходов и произведенных удержаний соответствующей справкой;
* доходы, полученные им от занятий частной практикой, либо иные источники доходов, разрешенные законодательством, подтвержденные налоговой декларацией с отметкой налогового органа;
* доход супруги(а) заемщика по одному месту работы;
* сумму пенсии, досрочно назначенную по старости или за выслугу лет и получаемую заемщиком, не достигшим пенсионного возраста, установленного законодательством (55 лет –для женщин, 60 лет – для мужчин), на период до достижения им пенсионного возраста.

По желанию заемщика может быть предоставлена отсрочка в погашении основного долга на период строительства, реконструкции объекта недвижимости, но не более, чем на 2 года.

Отсрочка по уплате процентов не предоставляется.

Ипотечные кредиты выдаются по месту нахождения объекта недвижимости банком, заключившим договор о сотрудничестве с застройщиком, либо получившим полномочия на их выдачу.

Информацию по данному вопросу можно получить у застройщика или риэлтера, которые в соответствии с договором о сотрудничестве обязаны размещать в своих офисах рекламную информацию об услугах Сбербанка России по кредитованию физических лиц на приобретение объектов недвижимости.

Кредит предоставляется в безналичном порядке путем зачисления суммы кредита на счет заемщика по вкладу, действующему в режиме до востребования, с последующим перечислением денежных средств по распоряжению заемщика на банковский счет застройщика.

Максимальный размер ипотечного кредита не может превышать 90% покупной (инвестиционной) стоимости жилья.

Оставшуюся часть стоимости жилья заемщик оплачивает за счет собственных средств до получения кредита (первой части кредита).

Для получения ипотечного кредита заемщик, помимо стандартного пакета документов, предоставляет в банк подтверждение застройщика (риэлтера) о резервировании заемщику приобретаемого объекта недвижимости с указанием его адреса и стоимости.

В обеспечение исполнения обязательств заемщика по кредиту на приобретение объекта недвижимости банк принимает:

* залог приобретаемого объекта недвижимости;
* поручительство совершеннолетних членов семьи заемщика (супруга/ги, детей, родителей супругов), которых заемщик предполагает зарегистрировать по месту постоянного проживания в приобретаемом объекте недвижимости.

В обеспечение исполнения обязательств заемщика по кредиту на строительство объекта недвижимости банк принимает:

* залог имущественных прав заемщика по договору об инвестировании строительства;
* поручительство застройщика (на случай расторжения договора об инвестировании строительства) – оформляется в качестве дополнительного обеспечения на период строительства;
* залог объекта недвижимости – оформляется после завершения строительства и оформления права собственности на него;
* поручительства совершеннолетних членов семьи заемщика (супруга/ги, детей, родителей супругов), которых заемщик предполагает зарегистрировать по месту постоянного проживания после завершения строительства Объекта недвижимости.

Оценочная стоимость передаваемых в залог объекта недвижимости и имущественных прав заемщика по договору об инвестировании строительства определяется банком исходя из покупной (инвестиционной) стоимости объекта недвижимости.

3. Кредит «Молодая семья» является одной из ипотечных программ Банка.

Молодая семья – это семья, в которой хотя бы один из супругов не достиг 30-ти летнего возраста;

* неполная семья (семья с одним родителем и ребенком/детьми), в которой мать или отец не достигли 30-ти летнего возраста.

Цель предоставления кредита:

* на приобретение/строительство объекта недвижимости.

Объект недвижимости: квартира, комната, жилой дом, земельный участок с построенным/строящимся жилым домом или приобретаемый с целью строительства на нем жилого дома, расположенные на территории Российской Федерации.

Кредит предоставляется:

* по месту регистрации членов молодой семьи или их родителей;
* по месту нахождения приобретаемого/строящегося объекта недвижимости;
* по месту нахождения предприятия – работодателя заемщика, клиента банка, готового предоставить поручительство по кредитному договору своего сотрудника.

Базовый срок кредитования до 20-ти лет.

По желанию молодой семьи банком предоставляются отсрочки в погашении основного долга на общий срок не более 5 лет (с увеличением срока кредитования):

* на период строительства объекта недвижимости (не более чем на два года);
* при рождении ребенка (детей) в период действия кредитного договора (до достижения ребенком (детьми) возраста трех лет).

Отсрочка по уплате процентов не предоставляется.

Кредиты предоставляются в рублях, долларах США и евро.

Ставки процента:

16% годовых по кредитам в рублях

11% годовых по кредитам в долларах США

11% годовых по кредитам в евро

Максимальный размер кредита:

* для молодой семьи с ребенком (детьми) - до 90% покупной (инвестиционной/сметной) стоимости объекта недвижимости;
* для молодой семьи без детей – до 70% покупной (инвестиционной/сметной) стоимости объекта недвижимости.

Оставшуюся часть стоимости объекта недвижимости молодая семья оплачивает за счет собственных средств.

Максимальная сумма кредита определяется исходя из оценки платежеспособности заемщика (или суммарной платежеспособности семьи), с учетом имеющихся обязательств перед банком, а также представленного обеспечения, стоимости объекта недвижимости.

Погашение основного долга и уплата процентов производится ежемесячно начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем получения кредита или его первой части.

Уплата процентов производится одновременно с погашением кредита.

Возможно установление на период строительства и/или при рождении ребенка (детей) отсрочки погашения основного долга с увеличением срока кредитования (максимально до 20 лет).

Возможно досрочное погашение кредита.

Банком принимаются виды обеспечения, предусмотренные по кредиту на недвижимость.

Вид обеспечения определяется в каждом случае индивидуально по согласованию сторон.

Срок принятия решения о выдаче кредита «Молодая семья» – не более 18 рабочих дней от даты предоставления заемщиком полного пакета документов.

Для получения кредита молодая семья предоставляет в банк свидетельство о браке (это требование не распространяется на неполную семью) и, при наличии ребёнка, свидетельство о рождении ребенка, а также пакет документов, предусмотренный по «Кредиту на недвижимость».

Динамика выданных ипотечных кредитов показывает следующие данные (табл. 2.6):

Таблица 2.6

Анализ и динамика выданных ипотечных кредитов Банка

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид кредита | На 1.01.2003, тыс. руб. | На 1.01.2004, тыс. руб. | На 1.01.2005, тыс. руб. | Коэффициент изм. (2005 к 2003), |
| Ипотечные кредиты | 365,9 | 598,3 | 1087,6 | 2,9 |
| Кредиты на приобретение недвижимости | 98,6 | 125,7 | 569,3 | 5,7 |
| Кредит «Молодая семья» | 78,3 | 56,4 | 93,5 | 1,2 |
| Итого | 542,8 | 780,4 | 1750,4 | 3,2 |

Анализируя предоставленные кредиты можно отметить общее увеличение сумм кредитов в 3 раза, чему способствовало возрастание доли ипотечного кредитования в 2,9 раза, также произошло увеличение доли кредитов на приобретение недвижимости в 5,7 раза, а также все больше молодых семей предпочитают воспользоваться услугами Банка для приобретения недвижимости, благодаря льготным условиям.

В табл. 2.7 рассчитан удельный вес ипотечных кредитов банка по годам.

Таблица 2.7

Удельный вес ипотечных кредитов Банка (Отделение №2434)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | На 1.01.2003, % | На 1.01.2004, % | На 1.01.2005, % |
| Ипотечные кредиты | 67,4 | 76,67 | 62,13 |
| Кредиты на приобретение недвижимости | 18,2 | 16,11 | 32,52 |
| Кредит «Молодая семья» | 14,4 | 7,23 | 5,34 |
| Итого | 100 | 100 | 100 |

Рис.2.2. Удельный вес ипотечных кредитов Банка



Анализируя удельный вес можно заметить увеличение удельного веса кредитов на приобретение недвижимости и это служит хорошим показателем деятельности банка, т.к. ипотечное кредитование является наименее рискованным и имеет хорошую доходность.

На рис. 2.2. приведен удельный вес всех видов ипотечного кредитования Банка за период с 2003 по 2005 гг.

Таблица 2.8

Максимальная сумма возможного кредита при среднем доходе семьи, состоящей из трех человек сроком на 20 лет, руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Сумма ежемесячного платежа | Ставка процента по ипотечному кредиту, % | |
| 15% | 16% |
| 4321 | 328148 | 279982 |
| 2811 | 213473 | 182140 |

D= R \* 1-(1+i)^-N/ i= R\*α,

i – месячная ставка по кредиту;

D – сумма кредита;

N – общее число платежей;

R – месячная сумма взноса.

D15%= 4321\*1-(1+0,0125)^-240/0,0125=328146 руб.

D15%= 2811\*1-(1+0,0125)^-240/0,0125=213473 руб.

D16%= 4321\*1-(1+0,015)^-240/0,015=279982 руб.

D16%=2811\*1-(1+0,015)^-240/0,015=182140 руб.

В таблице были рассмотрены процентные ставки по кредитам, выдаваемым Сбербанком и ОАО “Ипотечная корпорация РБ”.

Таким образом, семья из трех человек со средними доходами (12346 руб.) благодаря собственным сбережениям 213516 руб. и с помощью кредита (ежемесячный платеж – 4811 руб., ставка процента – 15% годовых) может приобрести квартиру стоимостью 213516+328146=541662 руб., т.е. это стоимость однокомнатной квартиры.

В соответствии с полученным результатом можно сделать вывод, что сумма ипотечного кредита существенно меньше суммы, необходимой для покупки квартиры и составляет 76%.

**2.3 Анализ финансового состояния Селенгинского ОСБ за период 2003 по 2005 год и этапы предоставления ипотечного кредита**

Селенгинское ОСБ 2434 расположено в г. Гусиноозерске Селенгинского района. Общая численность постоянного населения в районе 53,5 тыс. человек, из них экономически активное население составляет 30,1 тыс.чел., в том числе занятые – 23,5 .тыс.чел., безработные – 6,9 тыс.чел. Клиентами отделения Сберегательного банка является 39,5 тыс.чел.

В районе зарегистрировано 12050 чел. пенсионеров, в том числе 320 чел. пенсионеры Минобороны. На выплате пенсии через ОСБ обслуживается 1552 чел, в том числе 1229 чел. -пенсионеры Минтруда, 320 чел. - пенсионеры силовых структур. Удельный вес пенсионеров обслуживающихся в отделении 10,40%.

На 01.01.2004 года в районе зарегистрировано 248 юридических лиц и 286 индивидуальнъгх предпринимателей (ИП). Клиентами отделения является 126 юр. лиц 186 ИП.

На выплату заработной платы через отделение заключены договора с 15 организациями. Заработная плата зачисляется во вклады 1650 чел.

По итогам работы Селенгинского ОСБ 2434 за 2003 год отделение получило чистою прибыль в размере 28915 тыс.руб., при плановом задании 15977 тыс. руб., факт составил 156% выполнения. В сравнении с 2003 г. чистая прибыль увеличилась в 4,8 раза.

Сумма чистой прибыли на одного работника составила 590 тыс.руб.

Рентабельность чистых активов отделения за 2003 год составила 8,6% против 3,9% за 2002 год. Коэффициент эффективного использования привлеченных ресурсов 99,4%, внутренняя стоимость банковских услуг 3,6%.

В доходах отделения 65,3% занимают процентные доходы и 31,7% -непроцентные доходы, тогда как за аналогичный период 2002 года процентные составляли 51,63% и 48,37% - непроцентные:

Таблица 2.9

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Всего доходов | Процентные доходы | Непроцентные доходы |
| На 01.01.2003 г. | 30035 | 1569 | 14345 |
| На 01.01.2004 г. | 38052 | 19356 | 18696 |

По сравнению с 2002 годом в текущем году структура доходов существенно изменилась. Если в 2002 г. удельный вес в доходах от кредитования населения составлял 35,48%, то в 2003 г. составил 56,55%. В 2003 году отделение разместило все свои ресурсы в кредитование населения, соответственно уменьшился удельный вес доходов от размещения в эти ценные бумаги с 3,30% и 9,16% до 0,37% и 0,86%.

Наибольшая -доля доходов состоит из доходов от кредитования - 66,55%. Установлен РВПС - 23,48%, полученная комиссия - 9,94%.

Следует отметить активную работу по предоставлению банковских кредитов населению, так комиссия от предоставленных услуг населению за 2003 г. составила 8560 тыс. руб. по сравнению с 2002г. - 4574 тыс. руб., т.е. темп роста составил 156,73%.

Так же изменилась структура расходов, если в 2002 году удельный вес процентов по вкладам составлял – 18,94%, а за СКР 4,02%, то в 2003 году, удельный вес процентов по вкладам составил 7,5%, тогда как расходы за СКР 16,24%. Это объясняется тем, что в отделении недостаточно привлеченных средств от населения и юридических лиц, в связи с этим возникает необходимость в привлечении свободных кредитных ресурсов (СКР) от других вкладчиков

В связи с увеличением кредитного портфеля значительно увеличилась доля в расходах по РВПС с 32,7% до 43,76%.

Так доля процентных расходов составляет 26,96%, непроцентных расходов в 73,04%.

Таблица 2.10

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Всего расходов | Процентные расходы | Непроцентные расходы |
| На 01.01.2003 г. | 28706 | 8358 | 20348 |
| На 01.01.2004 г. | 31968 | 7979 | 23989 |

Анализируя расходы отделения за 2003 год, следует отметить, что они увеличились по сравнению с 2002 годом в 2,04 раза. Так отделение значительно увеличило кредитный портфель, соответственно увеличились расходы по привлечению резерва (РВПС) в 2,67 раз и возникла необходимость в привлечении тех которые повлияли на увеличение расходов с 1368 тыс.руб. до 11901

По состоянию на 01.01.2004г. работающие активы составили 402603 тыс. руб. Темп роста за 12 месяца составил 241,02%. При плане в 284472 тыс. руб. факт выполнения работающих активов 155,48%. Наибольший удельный вес в работающих активах составляют кредиты населению - 90,6%, кредиты юридическим лицам и ИП - 4,45%, удельный вес СКР - 3,9%.

За 168% выполнен план по формированию кредитного портфеля от населения. Но если рассматривать кредитный портфель в его структуре, то план по кредитованию юридических лиц выполнен только на 92,1%, т.е. при плане 14500 тыс. руб факт составил 13437 тыс.руб. При выполнении плана по формированию кредитного портфеля основную роль сыграло кредитование населения, так при плане 240000 тыс. руб, факт составил 415095 тыс.руб., т.е. 72,96 % выполнения. Кредитный портфель за 12 месяцев увеличился в 2,68 раза.

Просроченная задолженность на 01.01,2004 года по физическим лицам составила 2903 тыс.руб., удельный вес в кредитном портфеле 0,76%, при рекомендованном 0,17%. В течение года просроченная задолженность увеличилась с 98 тыс.руб. до 2903 тыс.руб., т.е. в 33,7 раза, тогда как кредитный портфель от населения увеличился всего в 2,7 раза.

Не выполнен план по привлечению денежных средств физических лиц: при плане 142258 тыс. руб. факт составил 122455 тыс. руб. , т.е. 86,08 % выполнения. Привлечение средств юридических лиц и индивидуальных предпринимателей выполнен только на 79,47% при плане 15481 тыс. руб. факт составил 12303 тыс. руб.

Анализируя структуру привлеченных средств физических лиц, можно отметить, что выполнен план только по следующим показателям: привлечение денежных средств во вклады в иностранной валюте (выполнение на 102,4%) и привлечение денежных средств в сберегательные сертификаты (выполнение на 10,38%).

Таблица 2.11

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № филиала | План на 01.01.2004 | Факт на 01.01.2004 | % выполнения |
| №05 | 7000 | 8360 | 119,2% |
| №016 | 460 | 530 | 115,2% |
| №020 | 2240 | 2500 | 111,6% |
| Опер\часть | 98000 | 80000 | 81,6% |

Таблица 2.12

Привлечение пенсионеров: (чел.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № филиала | Факт на 01.01.04 | Прилив за год | Уд. вес в отделении |
| №05 | 14 | 3 | 1,2% |
| №016 | 56 | 2 | 4,5% |
| №020 | 30 | 8 | 2,6% |
| Опер\часть | 1050 | 60 | 89,2% |

Анализируя работу по выполнению плановых заданий в разрезе по итогам, следует отметить, что не выполнен план по привлечению средств населения во вклады по операционной части.

Удельный вес каждого филиала по прежнему остается низким.

Таблица 2.13

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № филиала | Получ. комисс.За 2003 г. | Удельный вес в ком. по отделению |
| №05 | 12,5 | 0,1% |
| №016 | 190 | 1,9% |
| №020 | 42,5 | 0,4% |
| Опер\часть | 5145 | 51,5% |

В целом по отделению комиссия от населения получена в сумме 9990 тыс. руб. В структуре полученной комиссии от населения не составляет план по комиссии от расчетно – кассового обслуживания населения, процент выполнения составил 89,45%.

Таблица 2.14

На 01.01.2005 г. Рентабельность филиалов составила:

|  |  |
| --- | --- |
| № филиала | Рентабельность |
| №05 | 246,69% |
| №016 | 3,78% |
| №020 | 8,7% |
| Опер\часть | 169,6% |

Стоимость привлеченных ресурсов за 12 месяцев составил:

* оперативная часть 4,13% в валюте РФ и 3,59% в иностранной валюте;
* 2434/05 - 2,60%;
* 2434/016 - 3,05%;
* 2434/020 - 5,98%.

Анализируя расходы по ФОТ в частности на премирование работников отделения, следует отметить, что при чистой прибыли (с учетом расчета без премирования) 25267 тыс. руб. (расходы по премии составили 3004 тыс. руб. с отчислениями), при нормативе 25% от чистой прибыли норматив на премирование составил 6980 тыс. руб., экономия на премирование за 12 месяцев составила 5640 тыс. руб.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Сложившееся финансовое состояние на 01.01.2004г. в отделении следует отметить удовлетворительным, и принять к сведению следующие предложения:

Направить основную работу отделения, в частности: инспектора безопасности, старшего юриста и инспекторов по кредитованию на уменьшение просроченной задолженности;

Активизировать работу с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. Находить оптимальные методы подхода к клиентам для повышения качества обслуживания. Добиться увеличения среднедневных остатков, так и увеличения объемов полученной комиссии от клиентов.

Анализ финансового состояния Селенгинского ОСБ № 2434

за 12 месяцев 2004 года.

На 01.01.2005 года в районе зарегистрировано 236 юридических лиц и 294 индивидуальнъгх предпринимателей (ИП). Клиентами отделения является 126 юр. лиц 186 ИП.

На выплату заработной платы через отделение заключены договора с 17 организациями. Заработная плата зачисляется во вклады 1654 чел.

По итогам работы Селенгинского ОСБ 2434 за 2004 год отделение получило чистою прибыль в размере 32712 тыс.руб., при плановом задании 18799 тыс. руб., факт составил 174% выполнения. В сравнении с 2003 г. чистая прибыль увеличилась в 5,4 раза.

Сумма чистой прибыли на одного работника составила 668 тыс.руб.



Рис. 2.3. Динамика полученной чистой прибыли за 2004г

Рентабельность чистых активов отделения за 2004 год составила 9,2% против 4,7% за 2003 год. Коэффициент эффективного использования привлеченных ресурсов 99,4%, внутренняя стоимость банковских услуг 3,6%.

В доходах отделения 60,3% занимают процентные доходы и 39,7% -непроцентные доходы, тогда как за аналогичный период 2003 года процентные составляли 50,87% и 49,13% - непроцентные:

Таблица 2.15

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Всего доходов | Процентные доходы | Непроцентные доходы |
| На 01.01.2004 г. | 38052 | 19356 | 18696 |
| На 01.01.2005 г. | 97961 | 59066 | 38895 |

По сравнению с 2003 годом в текущем году структура доходов существенно изменилась. Если в 2003 г. Удельный вес в доходах от кредитования населения составлял 35,48%, то в 2004 г. Составил 56,55%. В 2004 году отделение разместило все свои ресурсы в кредитование населения, соответственно уменьшился удельный вес доходов от размещения в эти ценные бумаги с 3,30% и 9,16% до 0,37% и 0,86%.

Наибольшая –доля доходов состоит из доходов от кредитования – 56,55%. Установлен РВПС – 25,48%, полученная комиссия – 9,91%.

Следует отметить активную работу по предоставлению банковских кредитов населению, так комиссия от предоставленных услуг населению за 2004 г. Составила 9709 тыс. руб. по сравнению с 2003г. – 5754 тыс. руб., т.е. темп роста составил 168,73%.

Так же изменилась структура расходов, если в 2003 году удельный вес процентов по вкладам составлял – 20,49%, а за СКР 4,28%, то в 2004 году, удельный вес процентов по вкладам составил 8,63%, тогда как расходы за СКР 18,24%. Это объясняется тем, что в отделении недостаточно привлеченных средств от населения и юридических лиц, в связи с этим возникает необходимость в привлечении свободных кредитных ресурсов (СКР) от других вкладчиков.

В связи с увеличением кредитного портфеля значительно увеличилась доля в расходах по РВПС с 35,7% до 46,73%.

Так доля процентных расходов составляет 26,96%, непроцентных расходов в 73,04%.

Таблица 2.16

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Всего расходов | Процентные расходы | Непроцентные расходы |
| На 01.01.2004 г. | 13968 | 7979 | 23989 |
| На 01.01.2005 г. | 65249 | 17588 | 47661 |

Анализируя расходы отделения за 2004 год, следует отметить, что они увеличились по сравнению с 2003 годом в 2,04 раза. Так отделение значительно увеличило кредитный портфель, соответственно увеличились расходы по привлечению резерва (РВПС) в 2,67 раз и возникла необходимость в привлечении тех которые повлияли на увеличение расходов с 1368 тыс.руб. до 11901

За 2004 год отделением исполнение сметы АХР составило 97%, при плане 2338 тыс. руб, факт составил 2273 тыс.руб. Перерасход был допущен по статье «Приобретение МЗ, относимых на расходы в текущем году», «мебель и прочие ТМЦ» на 155 руб.

По состоянию на 01.01.2005г. работающие активы составили 442308 тыс. руб. Темп роста за 12 месяца составил 261,04%. При плане в 284472 тыс. руб. факт выполнения работающих активов 155,48%. Наибольший удельный вес в работающих активах составляют кредиты населению – 93,85%, кредиты юридическим лицам и ИП – 3,45%, удельный вес СКР – 2,9%.

Работающие активы в чистых активах составляют 94,58%, при рекомендованном минимальном удельном весе 82%, мы имеем отличный показатель по работающим активам.

За 168% выполнен план по формированию кредитного портфеля от населения. Но если рассматривать кредитный портфель в его структуре, то план по кредитованию юридических лиц выполнен только на 93,1%, т.е. при плане 15400 тыс. руб факт составил 14337 тыс.руб. При выполнении плана по формированию кредитного портфеля основную роль сыграло кредитование населения, так при плане 240000 тыс. руб, факт составил 415095 тыс.руб., т.е. 72,96 % выполнения. Кредитный портфель за 12 месяцев увеличился в 2,68 раза.

Просроченная задолженность на 01.01,2005 года по физическим лицам составила 3303 тыс.руб., удельный вес в кредитном портфеле 0,76%, при рекомендованном 0,17%. В течение года просроченная задолженность увеличилась с 98 тыс.руб. до 3303 тыс.руб., т.е. в 33,7 раза, тогда как кредитный портфель от населения увеличился всего в 2,7 раза. В связи с увеличением просроченной задолженности, отделение на расходах отразило значительную сумму РВПС – 30493 тыс. руб.

Не выполнен план по привлечению денежных средств физических лиц: при плане 142258 тыс. руб. факт составил 122455 тыс. руб. , т.е. 86,08 % выполнения. Привлечение средств юридических лиц и индивидуальных предпринимателей выполнен только на 79,47% при плане 15481 тыс. руб. факт составил 12303 тыс. руб.

Анализируя структуру привлеченных средств физических лиц, можно отметить, что выполнен план только по следующим показателям: привлечение денежных средств во вклады в иностранной валюте (выполнение на 102,4%) и привлечение денежных средств в сберегательные сертификаты (выполнение на 10,38%).

В структуре привлеченных средств от юридических лиц и ИП выполнены только показатели по привлечению средств на расчетные счета (104,45%) и средства в депозитивных сертификатах (100)%.

В целом привлеченные ресурсы выполнены за счет привлечения свободных кредитных ресурсов (СКР), здесь выполнение составило 220,49%.

В структуре вкладов физических лиц валюте РФ следует отметить темп роста долгосрочных вкладов 198,64%, тогда как другие виды вкладов темп роста составил всего 59,265. Также увеличился удельный вес долгосрочных вкладов с 42,28% до 71,06%. Это говорит о том, что прилив во вклады состоит из долгосрочных вкладов свыше 1 года. Наибольшей привлекательностью используются такие вклады как «Пополняемый депозит СБ РФ на 1 год и 1 месяц» - темп роста 389,36%; «Универсальный Сбербанка России на 5 лет» - темп роста 352,44%, «Пенсионный – плюс Сбербанка России» - темп роста79%. Наибольший прилив во вклады был по вкладу «Универсальный банка России на 5 лет» - 15742 тыс. руб.

В структуре вкладов физических лиц в иностранной валюте значительно увеличился объем вкладов в евро, темп роста их составил 296,07%.

В 2004 году изменилась филиальная сеть отделения: в 4 квартале был открыт Универсальный дополнительный офис № 2434/032 и закрыт нерентабельный филиал №2434/01 7.

Таблица 2.17

Анализ работы и выполнение плановых показателей по филиалам:

Общий остаток по вкладам физических лиц (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № филиала | План на 01.01.2005 | Факт на 01.01.2005 | % выполнения |
| №05 | 8000 | 10682 | 133,5% |
| №016 | 580 | 728 | 125,5% |
| №020 | 3100 | 3361 | 108,4% |
| Опер\часть | 117664 | 95882 | 81,49% |

Таблица 2.18

Привлечение пенсионеров: (чел.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № филиала | Факт на 01.01.05 | Прилив за год | Уд. Вес в отделении |
| №05 | 32 | 11 | 2,6% |
| №016 | 14 | 3 | 1,2% |
| №020 | 58 | 3 | 4,8% |
| Опер\часть | 1106 | 70 | 91,2% |

Анализируя работу по выполнению плановых заданий в разрезе по итогам, следует отметить, что не выполнен план по привлечению средств населения во вклады по операционной части.

Удельный вес каждого филиала по прежнему остается низким. Практически не работали такие филиалы как №016 и №020.

Таблица 2.19

Комиссия от населения получена в размере по филиалам (тыс. руб.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № филиала | Получ. Комисс.  За 2004 г. | Удельный вес в ком. По отделению |
| №05 | 225 | 2,3% |
| №016 | 14,2 | 0,1% |
| №020 | 52,5 | 0,5% |
| Опер\часть | 6145 | 63,2% |

В целом по отделению комиссия от населения получена в сумме 9723 тыс. руб. Низкий показатель по предоставлению банковских услуг остается в филиалах № 016 и № 020. В структуре полученной комиссии от населения не составляет план по комиссии от расчетно – кассового обслуживания населения, процент выполнения составил 90,36%.

Таблица 2.20

На 01.01.2005 г. Рентабильность филиалов составила:

|  |  |
| --- | --- |
| № филиала | Рентабельность |
| №05 | 265,69% |
| №016 | 4,87% |
| №020 | 9,4% |
| Опер\часть | 187,6%9 |

Стоимость привлеченных ресурсов за 12 месяцев составил:

- оперативная часть 5,13% в валюте РФ и 4,59% в иностранной валюте;

- 2434/05 - 2,98%;

- 2434/016 - 3,17%;

- 2434/020 - 6,26%.

Анализируя расходы по ФОТ в частности на премирование работников отделения, следует отметить, что при чистой прибыли (с учетом расчета без премирования) 29627 тыс. руб. (расходы по премии составили 3085 тыс. руб. с отчислениями), при нормативе 27% от чистой прибыли норматив на премирование составил 7999 тыс. руб., экономия на премирование за 12 месяцев составила 5658 тыс. руб.

Сложившееся финансовое состояние на 01.01.2005г. в отделении следует отметить удовлетворительным, и принять к сведению следующие предложения:

В целях выполнения показателя по привлечению денежных средств от населения активизировать работу в новом универсальном дополнительном офисе по привлечению денежных средств населения во вклады. Заведующему УДО и начальнику операционного отдела рассмотреть все возможные варианты по привлечению организации на зарплатные проекты;

Активизировать работу с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. Находить оптимальные методы подхода к клиентам для повышения качества обслуживания. Добиться увеличения среднедневных остатков, так и увеличения объемов полученной комиссии от клиентов;

Направить основную работу отделения, в частности: инспектора безопасности, старшего юриста и инспекторов по кредитованию на уменьшение просроченной задолженности. Провести оптимальную работу уменьшению созданного РВПС по ссудам.

Анализ финансового состояния Селенгинского ОСБ № 2434 за 12 месяцев 2005 года.

На 01.01.2005 года в районе зарегистрировано 236 юридических лиц и 294 индивидуальных предпринимателей (ИП). Клиентами отделения является 126 юридических лиц и 186 ИП.

На выплату заработной платы через отделение заключены договора с 17 организациями. Заработная плата зачисляется во вклады 1654 чел.

По итогам работы Селенгинского ОСБ 2434 за 2005 года отделение получило убыток в размере 126201 тыс. руб., при плановом задании 34334 тыс.руб., факт составил -367,6% выполнения.

Сумма чистой прибыли на одного работника составила -2139 тыс. руб.

Рентабельность чистых активов отделения за 2005 год составила 32,2% против 9,2% за 2004 год. Коэффициент эффективного использования привлеченных ресурсов 105%, внутренняя стоимость банковских услуг 3,7% против 3,6% в 2004г.

В доходах отделения 58,2% занимают процентные доходы и 41,8% - непроцентные доходы, тогда как за аналогичный период 2004 года процентные составляли 60,3% и 39,7% - непроцентные:

Таблица 2.21

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Всего доходов | Процентные доходы | Непроцентные доходы |
| За 2004 год | 97961 | 59066 | 38895 |
| За 2005 год | 82518 | 48061 | 34457 |

По сравнению с 2004 годом в текущем году структура доходов существенно не изменилась. По прежнему доминируют процентные доходы — удельный вес их в структуре 58,24% (в 2004г. — .60,3%), непроцентные соответственно 41,76% (2004г.- 39,7%)

Наибольшая доля доходов состоит из доходов от кредитования — 57,24%. Восстановлен РВПС 26,14%. Из-за уменьшения объемов кредитования населения существенно уменьшилась доля полученной комиссии от населения с 9,91% до 5,83%, также уменьшились проценты за кредиты. Если в 2004г. Отделение получило процентных доходов от кредитного портфеля 57867 тыс. руб., то за 2005г. Было получено 47233 тыс. руб.

Таблица 2.22

Анализ полученной комиссии от населения

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование комиссии | План на 01.01.06 | Факт на 01.01.06 | % выполнения | Темп роста за 2005 г. |
| РКО юридических лиц | 1883 | 2233 | 118,59 | 150% |
| РКО физических лиц | 1510 | 1707 | 113,05 | 131% |
| Операции с инструментами в иностранной валюте | 5 | 4 | 80 | 200% |
| Операции с банковскими картами | 4 | 20 | 500 | 1000% |
| Операции с ЦБ | 250 | 86 | 34,4 | 36% |
| Кредитование юр. лиц | 233 | 45 | 19,31 | 22% |
| Кредитование физ. лиц | 360 | 748 | 207,78 | 12% |
| Депозитарные операции | 12 | 0 | 0 | 0 |
| Итого | 4257 | 4843 | 113,77 | 50% |

Также изменилась структура расходов, если в 2004 года удельный вес процентов по вкладам составлял — 8,63%, а за СКР 18,24%, то в 2005 году удельный вес процентов по вкладам составил 3,08%, расходы за СКР 9,7%. В целом расходы по отделению за 2005 г. увеличились в 3 раза, тогда как доходы уменьшились в 1,2 раза. Увеличение расходов произошло в основном из-за созданного резерва по кредитному портфелю: его удельный вес в расходах составил 76,45%,, тогда как за 2004г. составлял 46,73%. Здесь следует учитывать изменение регламента по созданию РВПС с 2% до 75%, а также некачественный кредитный портфель.

Таблица 2.23

Расходы отделения:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Всего расходов | Процентные расходы | Непроцентные расходы |
| За 2004 год | 65249 | 17588 | 47661 |
| За 2005 год | 208719 | 26711 | 182008 |

За 2005 год отделением исполнение сметы АХР составило 93,7% при плане 3101 тыс. руб, факт составил 2906 тыс.руб. Перерасхода по статьям не было.

По состоянию на 01.01.2006г. работающие активы составили 298908 тыс. руб. Темп роста за 12 месяца составил 67,6%. При плане в 339938 тыс. руб. факт выполнения работающих активов 87,93%. Наибольший удельный вес в работающих активах составляют кредиты населению — 95,22%, кредиты юридическим лицам и ИП — 1,26%, удельный вес СКР — 3,5%.

Работающие активы в чистых активах составляют 79,23%, при рекомендованном минимальном удельном весе 82%.

План по формированию кредитного портфеля выполнен всего на 88%, в т.ч. по физическим лицам на 91,49%, по юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на 22,77%

Просроченная задолженность на 01.01.2006 года по физическим лицам составила 45929 тыс.руб., удельный вес в кредитном портфеле 12,94%, при плановом 0,47%. В течение года просроченная задолженность увеличилась с З303 тыс. руб. до 45929 тыс. руб., т.е. в 13,9 раза, тогда как кредитный портфель от населения уменьшился в 1,5 раза.

26,55% удельного веса в кредитном портфеле юридических лиц занимает просроченная задолженность При плане 0, факт составил 1358 тыс. руб.

Не выполнен план по привлечению денежных средств физических лиц:

при плане остатка по вкладам в валюте РФ 134917 тыс. руб. факт составил 128065 тыс. руб., т.е. 94,92% выполнения. Денежные средства населения в иностранной валюте выполнены только на 87,47%, при плане 423 тыс. долл., факт составил 370 тыс. долл.

Размещение средств населения в ценные бумаги не выполнен: в: сберегательные сертификаты — 99,32% выполнения, в векселя — 0% выполнения.

Привлечение средств юридических лиц и индивидуальных предпринимателей выполнен на 99,01%, при плане 12963 тыс. руб. факт составил 12835 тыс. руб. В структуре привлеченных ресурсов юридических лиц выполнены показатели по остаткам на расчетных счетах (125,49%), остатки в депозитах и депозитных сертификатах (156,47%), средства в векселях показатель выполнен всего на 46,41%

В структуре вкладов физических лиц валюте РФ темп роста долгосрочных вкладов составил 129,13%, тогда как другие виды вкладов темп роста составил всего 82,43%. Увеличился удельный вес долгосрочных вкладов с 75,78% до 79,37%. Это говорит о том, что прилив во вклады состоит из долгосрочных вкладов свыше 1 года. Наибольшей привлекательностью пользуются такие вклады как «Срочный пенсионный СБ РФ на 1 год и 1 месяц» - прилив составил 6658 тыс.руб., «Пополняемый депозит СБ РФ на 1 год и 1 месяц» - прилив 5462 тыс. руб., «Срочный пенсионный на 2 года СБ РФ» - прилив 5418 тыс.руб.

В структуре вкладов физических лиц в иностранной валюте следует отметить, что вклады в евро, по прежнему, не пользуются популярностью: так их удельный вес за 12 месяцев 2005г снизился с 9,01% до 6,03%. В целом темп - вкладов в иностранной валюте составил 96,81%.

Таблица 2.24

Анализ работы и выполнение плановых показателей по филиалам: Общий остаток по вкладам физических лиц (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № филиала | План на 01.01.2006 | Факт на 01.01.2006 | % выполнения |
| №05 | 12000 | 10138 | 84,5% |
| №016 | 1480 | 1522 | 103% |
| №020 | 5150 | 5198 | 101% |
| №032 | 10000 | 13942 | 139% |
| Опер\часть | 106287 | 97265 | 91,5% |

Анализируя работу по выполнению плановых заданий в разрезе по филиалам, следует отметить, что не выполнен план по привлечению средств населения во вклады по операционной части и филиала № 05.

Таблица 2.25

Комиссия от РКО населения получена в размере по филиалам:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № филиала | Получ. комисс.  За 2005 г. | Удельный вес в ком. по отделению |
| №05 | 210 | 12,3% |
| №016 | 17,9 | 1,05% |
| №020 | 29,7 | 17,74% |
| №032 | 240 | 14,06% |
| Опер\часть | 1209 | 70,8% |

В целом по отделению комиссия от РКО населения получена в сумме 1707 тыс. руб. Низкий показатель по предоставлению банковских услуг остается в филиалах № 016 и № 020

Таблица 2.26

|  |  |
| --- | --- |
| № филиала | Рентабельность |
| №05 | 369% |
| №016 | 68% |
| №020 | 80% |
| №032 | -15% |
| Опер\часть | 213% |

Сложившееся финансовое состояние на 01.01 .2006г. в отделении следует отметить неудовлетворительным, и принять к сведению следующие предложения:

1. Работающие активы:

1.1. Рассмотреть вопрос о сотрудничестве с предприятиями и организациями Селенгинского района по вопросу предоставления кредитов их работникам.

1.2. Строго контролировать соблюдение лимита остатков кассы. Для оптимизации работы денежных активов, свести превышение лимита до минимума.

2. Привлеченные ресурсы:

2.1. Начальнику ОПЕРО взять на контроль исполнение контрольных показателей по ВСП.

Порядок предоставления ипотечного кредита в Селенгинском ОСБ № 2434.

Стандартная процедура получения ипотечного кредита в банке состоит из нескольких основных частей: квалификация заемщика, предварительный анализ возможности получения ипотечного кредита, оценка кредитоспособности заемщика, оценка жилых помещений, приобретаемых на кредитные средства, предоставление обеспечения, проведение расчета, составление и регистрация договоров.

В ходе предварительной квалификации заемщик должен получить всю необходимую информацию о кредиторе, об условиях предоставления кредита, о своих правах и обязанностях при заключении кредитной сделки. В ходе интервью кредитор в свою очередь оценивает возможность потенциального заемщика взять кредит.

Заемщик приносит в банк документы, необходимые для принятия предварительного решения о возможности предоставления кредита, заполняет лист предварительной квалификации и регистрационную форму, являющуюся предварительным заявлением на получение кредита.

К документам, необходимым для принятия предварительного решения относятся: удостоверяющие личность и семейное положение заемщика / со заемщика; характеризующие место постоянного жительства заемщика (справка о регистрации, документы, подтверждающие право собственности на жилье, характеристика жилого помещения); подтверждающие сведения о доходе заемщика.

Лист предварительной квалификации содержит общую информацию о заемщике, сведения о доходах и расходах, о приобретаемой квартире, а также расчет необходимых коэффициентов.

Далее банк проводит предварительный анализ возможности получения ипотечного кредита. На основании предоставленной заемщиком копии налоговой декларации за прошедший год (если подавалась) и справки о доходах за прошедший и текущий годы делается предварительный расчет максимально доступной суммы кредита, а также ежемесячных платежей в счет погашения кредита и процентов по нему..

Все предварительные расчеты банк производит, как правило, в долларах по курсу ЦБ РФ на последний день каждого месяца, в котором был получен доход и произведены расходы. Расчет производится исходя из чистого дохода заемщика (за вычетом подоходного налога и удержании в Пенсионный фонд) за последние 12 месяцев.

Необходимо отметить, что предварительный анализ не предполагает обязательного одобрения кредита и что положительное решение по заявлению о получении кредита принимается на основании результатов комплексной проверки достоверности представленной заемщиком информации о его платежеспособности, которая проводится банком в дальнейшем.

При положительных результатах предварительного анализа заемщик собирает полный комплект необходимых документов и заполняет подробное заявление – анкету на кредит. На основании представленных документов банк производит оценку платежеспособности и кредитоспособности заемщика и окончательно определяет, на какую максимальную сумму кредита тот может рассчитывать.

В полный комплект необходимых документов, помимо указанных выше должны входить:

* документ об образовании;
* паспортные данные членов семьи;
* документы, подтверждающие здоровье заемщика / созаемщика (водительское удостоверение, военный билет и/или справки из медицинских учреждений);
* документы, подтверждающие сведения о занятости и доходах (копия трудовой книжки, копия свидетельства о постановке на учет в налоговых органах и т.п.);
* сведения об активах заемщика;
* документы по приобретаемой квартире (правоустанавливающие документы, справка о задолженности по коммунальным платежам, отчет о независимой оценке, справка об уплате налога на имущество, справка об отсутствии задолженности за телефон, разрешение органов опеки и попечительства на сделку купли – продажи и ипотеки, разрешение на дачу обязательства от имени несовершеннолетних членов семьи об освобождении заложенной квартиры в случае обращения на нее взыскания).

Заявление – анкета на кредит обычно состоит из следующих разделов:

* условия предоставления ссуды.
* сведения о заемщике / созаемщике.
* сведения об образовании и занятости заемщика / созаемщика.
* активы заемщика / созаемщика.
* обязательства заемщика / созаемщика.
* недвижимое имущество в собственности заемщика / созаемщика.
* первоначальный взнос.
* сведения о приобретаемой недвижимости.
* сведения о предстоящей сделке.
* сведения правового характера.

Затем кредитующее подразделение направляет пакет документов юридической службе и службе безопасности банка. Юридическая служба анализирует представленные документы с точки зрения правильности оформления и соответствия действующему законодательству. Служба безопасности проводит проверку паспортных данных (данных удостоверения личности), места жительства, места работы заемщика и сведений, указанных в анкете.

По результатам проверки и анализа документов юридическая служба и служба безопасности составляют письменные заключения, которые передаются в кредитующее подразделение.

Поскольку ипотечный кредит рассчитан, как правило, на длительный период времени (5-20 лет), банку нужна гарантия своевременного возврата кредита. Поэтому, чтобы определить, будет ли заемщик в состоянии выплачивать кредит, кредитующему подразделению необходимо проанализировать множество различной информации, связанной с заемщиком. Обращается внимание на стабильность трудовой занятости, учитывается перспектива направления работы заемщика и его фирмы в целом.

Сумма кредита, которая может быть выдана заемщику, рассчитывается только на основе стабильного и подтвержденного официальными документами дохода. Заемщик должен предоставить документы о получении стабильного дохода за текущий отчетный период и за прошлый календарный год.

При оценке платежеспособности потенциального заемщика ключевым моментом является его возможность регулярно и своевременно осуществлять платежи по кредиту, исходя из документально подтвержденных доходов. Рассматривается информация относительно стабильности трудовой занятости и получения доходов, а также расходах. На основании этого делается вывод о возможностях заемщика своевременно погасить кредит.

При этом банком учитывается следующие источники получения доходов:

* заработная плата по основному месту работы, включая доход за сверхурочную работу и премии;
* доход от работы за неполный рабочий день и по совместительству;
* доход в виде дивидендов;
* доход в виде процентов и постоянных страховых выплат;
* пенсионные выплаты и стипендии;
* чистый доход в форме арендной платы;
* алименты и пособия на детей.

Кроме того, банк анализирует расходы заемщика, среди которых выделяются три группы. Ежемесячные расходы, связанные с квартирой, приобретаемой на кредитные средства, состоят из платежей:

1. по кредиту (возврат основного долга и уплата процентов);
2. по страхованию (страхование жизни заемщика, страхование квартиры, страхование риска утраты права собственности на квартиру);
3. по налогу на имущество (по приобретаемой недвижимости);
4. по квартплате за приобретаемую квартиру.

Постоянные ежемесячные расходы, не связанные с приобретаемой квартирой:

* содержание иждивенцев и членов семьи заемщика, включая самого заемщика;
* ежемесячные выплаты по алиментам;
* возврат других кредитов (кроме данного ипотечного кредита);
* обязательные налоговые платежи (налог на другое имущество, налог на владельцев автотранспортных средств);
* иные обязательные ежемесячные расходы (аренда жилья; содержание автомобиля; плата за образование; содержание, обслуживание, страховка другого движимого и недвижимого имущества; дополнительная медицинская страховка).

Разовые расходы заемщика, связанные с приобретением жилья и получением ипотечного кредита:

* средства для первоначального взноса в счет оплаты стоимости квартиры (не менее 30% стоимости квартиры);
* расходы, связанные с заключением и регистрацией соответствующего договора купли – продажи и ипотеки квартиры (государственная пошлина за нотариальное удостоверение и плата за государственную регистрацию в соответствии с действующим законодательством);
* плата за независимую оценку недвижимого имущества, комиссия риэлтору.

Максимальная сумма кредита рассчитывается при условии, что:

* ежемесячные расходы, связанные с квартирой, приобретаемой на кредитные средства, не превышают 35% ежемесячных доходов (доходов супругов);
* ежемесячные расходы, связанные с квартирой, приобретаемой на кредитные средства, и другие постоянные ежемесячные расходы в сумме не превышают 55% ежемесячных доходов (доходов супругов);
* размер предоставляемого кредита не должен превышать 70% минимальной из сумм оценки приобретаемого жилья и реальной цены сделки.

После расчетов суммы кредита и проверки банком предоставленной заемщиком информации (заемщик предоставляет банку право на проверку предоставляемой им информации) осуществляется подбор квартиры, соответствующей финансовым возможностям заемщика и требованиям кредитора.

Следует отметить, что заемщик может подобрать себе жилье как до обращения в банк, так и после.

В первом случае продавец жилья и потенциальный заемщик подписывают предварительный договор купли – продажи жилого помещения, предусматривающий преимущественное право его покупки потенциальным заемщиком по согласованной сторонами цене на обусловленный сторонами срок. Кредитор оценивает жилье с точки зрения достаточности обеспечения возвратности кредита, а также рассчитывает сумму кредита исходя из доходов заемщика, вносимого первоначального взноса и стоимости жилья.

Во втором случае потенциальный заемщик, зная сумму кредита, рассчитанную исходя из его платежеспособности, а также учитывая собственные средства для первоначального взноса, может подобрать подходящее по стоимости жилье и заключить с его продавцом сделку купли – продажи при условии, что кредитор будет согласен рассматривать приобретаемое жилье в качестве подходящего обеспечения кредита.

Оценка жилых помещений, приобретаемых на кредитные средства, занимаются специализированные оценочные фирмы либо специалисты – оценщики. При этом необходимо учитывать специфику и особенности целей, для которых производится оценка. Специфика заключается в том, что кредитор рассматривает данную квартиру или дом, прежде всего как обеспечение возвратности предоставленных заемщику средств. Оценка жилого помещения должна не только отражать величину рыночной стоимости на текущий момент, но и учитывать долгосрочный характер основного обязательства. Поэтому кредитор, учитывая оценочную величину рыночной стоимости объекта, должен предусматривать и прогнозировать возможность изменения этой стоимости, которая связана как с индивидуальными особенностями самого объекта (конструктивные и планировочные особенности, используемые материалы, их соответствие нормам и стандартам жилого помещения и др.), так и с его местоположением, близостью к транспортным магистралям, экологической ситуацией и другими факторами, включая перспективы развития данного района.

При всем разнообразии подходов и методик оценок основное внимание должно уделяться методу сравнительных продаж с учетом различных поправочных коэффициентов и индексов, позволяющих максимально правильно оценить индивидуальное жилое помещение с учетом имеющегося жилищного рынка и перспектив его развития в разрезе региональной и местной специфики.

Задача кредитора – на основе оценки, сделанной оценщиком, проанализировать достаточность данного обеспечения с точки зрения величины предоставляемого кредита. Особое значение при этом приобретают разработка и использование единой типовой формы отчета об оценке жилого помещения, позволяющей проанализировать и максимально комплексно отразить все необходимые параметры жилья.

Стандартизация методики и формы отчета об оценке будет способствовать снижению рисков, связанных с возможными ошибками при оценке жилых помещений, а также повышению эффективности вторичного рынка ипотечных кредитов.

Размер предоставляемого кредита не должен превышать 70% минимальной из сумм оценки приобретаемого жилья и реальной цены сделки. Кроме того, жилье должно соответствовать ряду минимальных требований, предъявляемых к жилому помещению, являющемуся предметом залога.

В настоящее время в качестве залога рассматриваются отдельные квартиры в многоквартирных жилых домах. Необходимо, чтобы объект недвижимого имущества, являющийся залоговым обеспечением, удовлетворял санитарно-техническим нормам по обеспечению здоровья и безопасности жильцов. Предмет залога должен отвечать следующим требованиям:

* иметь отдельные от других квартир или домов кухню и санузел (т.е. коммунальные квартиры в залог не принимаются);
* быть подключенным к электрическим, паровым или газовым системам отопления, обеспечивающим подачу тепла на всю площадь жилого помещения;
* быть обеспеченным горячим и холодным водоснабжением в ванной комнате и на кухне;
* иметь в исправном состоянии сантехническое оборудование, двери, окна и крышу (для квартир на последних этажах).

При принятии банком положительного решения о предоставлении кредита сотрудник банка передает клиенту смету расходов по сделке.

В предоставленной смете должны быть проставлены все цифровые значения расходов, которые вносятся заемщиком, как правило, наличными в кассу и относятся на доходы банка. Затем заемщик открывает в банке счет вкладов до востребования в рублях и иностранной валюте (заключая с банком договор об открытии и обслуживании счетов вкладов до востребования) и вносит на свой банковский счет авансовый платеж (первоначальный взнос по договору купли – продажи и ипотеки в размере не менее 30% от стоимости квартиры). Банк заключает с заемщиком (если он состоит в браке, то с обоими супругами) кредитный договор.

По кредиту обязательно предоставляется обеспечение. Обеспечение кредита может быть оформлено следующим образом:

* заключением договора об ипотеке приобретаемого жилого помещения с соответствующим нотариальным удостоверением сделки, а также государственной регистрацией возникающей ипотеки;
* заключением трехстороннего «смешанного» договора купли – продажи и ипотеки жилого помещения, при котором все три заинтересованные стороны последовательно и практически одновременно фиксируют, нотариально заверяют и регистрируют переход прав собственности от продавца квартиры к покупателю, а также ипотеку данной квартиры в пользу банка кредитора;
* «ипотекой в силу закона», когда ипотека приобретаемого на кредитные средства жилого помещения возникает автоматически при заключении сделки купли – продажи и формально не требует заключения договора и его регистрации.

Рассмотрим порядок проведения расчета. Заемщик оплачивает стоимость квартиры продавцу по договору купли – продажи, используя сумму первоначального взноса и средства кредита. Целесообразно, чтобы кредитор непосредственно участвовал и полностью контролировал процесс расчетов по договору купли – продажи.

Кредитные организации, осуществляющие кредитование населения на приобретение жилья в рамках долгосрочной ипотечной жилищной программы, должны обязательно использовать в качестве одного из видов обеспечения специальную страховую программу. Программа должна включать в себя два вида страхования – имущественное и личное.

Личное страхование отражает имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью заемщика. При присвоении статуса инвалида дата формального завершения процедуры присвоения гражданину статуса инвалидности не должна оказывать влияние на отнесение вышеуказанного случая к страховому. Размер страхового возмещения не должен зависеть от группы инвалидности, присвоенной застрахованному лицу.

Имущественное страхование отражает имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом. Договор страхования права собственности владельца жилья, являющегося предметом ипотеки, должен покрывать риск утраты владельцем жилья права собственности по любой причине, за исключением его отчуждения собственником с согласия залогодержателя и отчуждения в результате обращения взыскания на предмет страхования ипотечным кредитором.

Необходимо определить, что является объектами обязательной страховой программы при ипотечном кредитовании.

Таблица 2.27

Объекты страховой программы по ипотечному кредитованию

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид страхования | Объект | Страховые случаи |
| Личное страхование | Жизнь заемщика | Смерть застрахованного по любой причине, произошедшая в период действия договора страхования как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами. |
| Страхование на случай потери заемщиком трудоспособности | Частичная или полная утрата трудоспособности (присвоение статуса инвалида) застрахованным в результате несчастного случая, произошедшего в период действия договора страхования |
| Имущественное страхование | Жилье, предоставляемое в залог (ипотеку) в качестве обеспечения долгосрочного кредита | Определяются в каждом договоре отдельно |
| Право собственности владельца жилья, являющегося предметом ипотеки | Вступление в законную силу решения суда, в результате которого заемщик утратил право собственности на предмет ипотеки (в том числе решение суда после окончания срока страхования, если судебный иск был подан в период действия договора страхования) |

Страхование осуществляется за счет средств заемщика. Страхователем по договорам страхования должен являться заемщик. Первым выгодоприобретателем по договорам страхования должен являться кредитор, предоставивший ипотечный кредит на приобретение квартиры. В случае уступки прав требования по кредитному договору на вторичном ипотечном рынке право первого выгодоприобретателя должны перейти к новому кредитору.

Сумма страхового возмещения определяется в соответствии с требованиями кредитного договора, и на каждую конкретную дату периода кредитования она должна быть не менее остатка обязательств заемщика по обеспечиваемому обязательству. Необходима разработка специальной страховой ипотечной программы, при которой будет постепенно уменьшаться сумма страхового возмещения, но не будет происходить так называемого «недострахования». Срок действия договоров страхования должен быть не менее срока кредитования, либо заключаться на срок не менее 12 месяцев с последующим продлением договоров. Договор страхования приведен в приложении 1.

Кредитор осуществляет контроль за исполнением заемщиком обязательств по выплате страховых премий по договорам страхования, являющимся обеспечением по ипотечному кредиту. Рекомендуется осуществлять выплату страховых премий периодически (ежеквартально, ежемесячно) равными частями в течение срока действия договора страхования, одновременно с частичным исполнением обязательств по самому ипотечному кредиту. Комплект документов, регулирующих взаимоотношения сторон при страховании в процессе ипотечного кредитования, и их параметры указаны в табл. 2.3.14

Таблица 2.28

Параметры договоров страхования

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид договора | Страховой тариф | Страховая сумма |
| Договор личного страхования (страхования жизни и страхования на случай потери трудоспособности) | 0,5 – 1% от страховой суммы в год (в зависимости от возраста заемщика) | Сумма кредита, увеличенная на 10% (поскольку остаток задолженности по кредиту постоянно уменьшается, то, соответственно, может уменьшаться и страховая сумма) |
| Договор страхования риска утраты и повреждения квартиры | 0,3 – 0,5% в год от страховой суммы | Стоимость квартиры |
| Договор имущественного страхования (страхования риска утраты и повреждения квартиры – предмет залога) | Около 1,5% от страховой суммы за весь срок кредита | Стоимость квартиры |

Страхование осуществляется при предоставлении заемщикам заявления на страхование.

В качестве приложения к кредитному договору составляется график погашения ссудной задолженности с указанием каждого платежа на каждую конкретную дату платежа до полного погашения кредита, с разбивкой на проценты и основной долг. При этом заемщику может быть предложено несколько схем погашения основного долга и уплаты процентов. Например, заемщики №1 и №2 получили в январе 2003 г. кредиты в сумме по 15000 долл. под 20% годовых. Заемщику №1 предлагается аннуитетная схема погашения кредита с ежемесячными платежами по основному долгу и полным ежемесячным погашением процентов, а заемщику №2 – с равномерным погашением основного долга и полным ежемесячным погашением процентов.

График погашения также может предоставляться заемщику в форме таблицы или диаграммы.

В первом случае заемщик ежемесячно выплачивает банку одинаковую сумму, при этом соотношение процентов и основного долга постоянно меняется6 доля основного долга увеличивается, а процентов – снижается, а во втором случае общая сумма платежа постоянно снижается за счет снижения доли процентов, т.к. доля основного долга неизменна. В итоге заемщик №1 заплатит большую сумму процентов, чем заемщик №2, т.е. кредит обойдется ему дороже, но при такой схеме погашения ему будет удобнее планировать свои ежемесячные расходы, т.к. платеж по кредиту всегда одинаков.

Таким образом, разнообразие схем погашения, предлагаемых банком, дает возможность заемщику подобрать наиболее приемлемую лично для него схему. А это, естественно, увеличивает вероятность погашения кредита в срок.

Как правило, покупатель квартиры заемщиком оформляется заключением трехстороннего договора купли – продажи и ипотеки квартиры с продавцом и банком. Таким образом, сторонами по договору являются: заемщик (покупатель квартиры); продавец квартиры банк (выступая кредитором и залогодержателем приобретаемой заемщиком квартиры).

Банк, являясь стороной договора купли – продажи и ипотеки, выполняет дополнительную функцию гаранта правильности, своевременности и юридической чистоты проведения расчетов между заемщиком и продавцом квартиры.

До заключения договора купли – продажи и ипотеки заемщик должен предоставить от своего имени нотариально удостоверенное обязательство имени нотариально удостоверенное обязательство приобретаемой на кредитные средства и передаваемой в залог квартиры в случае обращения на нее взыскания и предъявления новым собственником требования об освобождении квартиры.

При наличии несовершеннолетних членов семьи заемщик должен до заключения договора купли – продажи и ипотеки получить разрешение органов опеки и попечительства на: ипотеку (передачу в залог) приобретаемого на кредитные средства жилого помещения; предоставление банку обязательства от имени несовершеннолетних членов семьи освободить приобретаемую квартиру в случае обращения на нее взыскания и предъявления новым собственником требования об освобождении квартиры.

Затем заемщик – покупатель квартиры и банк подает документы в орган регистрации прав на недвижимое имущество на регистрацию договора купли – продажи и ипотеки (регистрации перехода прав собственности и залога), который регистрирует переход права собственности на квартиру и ипотеку жилой площади по месту нахождения имущества.

После государственной регистрации договора купли – продажи и ипотеки банк предоставляет кредит и зачисляет кредитные средства на счет заемщика – покупателя. Заемщик – покупатель выплачивает оставшуюся стоимость квартиры продавцу по договору купли – продажи и ипотеки из средств предоставленного банком кредита. После этого заемщик вселяется в приобретенную квартиру.

После предоставления заемщику кредита банк может переступить права требования по кредитному договору и договору купли – продажи и ипотеки третьему лицу (например, агентству по ипотечному жилищному кредитованию). Банк, который принимает участие в ипотечной программе на основании договора об обслуживании, обслуживает кредит, переданный новому кредитору. Под обслуживанием понимает следующее банк принимает от заемщика платежи по кредиту, следит за своевременностью их внесения, проверяет состояние заложенной квартиры, контролирует внесение заемщиком страховых выплат и т.д. Приобретенная на кредитные средства квартира находится в залоге до полного исполнения заемщиком всех обязательств по кредиту (как заемщиком по кредитному договору и залогодателем по договору ипотеки).

**ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

**3.1 Основные направления по совершенствованию рынка ипотечного жилищного кредитования**

В ходе анализа рынка ипотечного жилищного кредитования были выявлены основные причины, мешающие развитию рынку ипотечного жилищного кредитования в республике.

Одной из основных проблем в настоящее время на рынке ипотечного жилищного кредитования является высокая процентная ставка по ипотечным кредитам.

Анализ, проведенный во второй главе, показывает, что в настоящее время ипотечные жилищные кредиты выдаются под достаточно высокие процентные ставки – 11% - 15% годовых, что приводит к значительному удорожанию полученного кредита.

В результате этого лишь незначительная часть населения может позволить себе использовать ипотечный кредит в решение своих проблем (5,6%).

Для придания ипотечному жилищному кредитованию массового характера необходимо вовлекать в процесс ипотечного жилищного кредитования население со средними доходами. В Республике Бурятия доля такого населения составляет 48,3%. Для этого необходимо снижать процентные ставки, что уже характерно для многих российских банков, предлагающих ипотечные кредиты. Поэтому можно сделать вывод, что, например, процентная ставка в размере 10% годовых будет приносить кредитной организации определенный доход, как за счет маржи, так и за счет значительного увеличение числа клиентов.

Одной из причин высоких процентных ставок является значительные кредитные риски. Снижение кредитных рисков, а следовательно, и процентных ставок по ипотечным жилищным кредитам возможно за счет создания прозрачности в отношениях между коммерческой организацией и заемщиком и выработке условий для накопления, хранения и раскрытия кредитных историй заемщиков в специальных коммерческих организациях – бюро кредитных историй. Организация бюро кредитных условий, созданное преимущественно на частной основе, силами кредиторов должно создать систему, снижающую издержки и риски кредиторов при ипотечном кредитовании и позволяющую эффективно отделять недобросовестных заемщиков от надежных. Без создания такого бюро с трудом можно прогнозировать, ипотека станет массовой, т.к. отсутствие кредитной истории является существенным препятствием становления системы страхования кредитных рисков, как важнейшей составляющей системы ипотечного жилищного кредитования, повышает издержки кредиторов на процедуру андеррайтинга и ведет к удорожанию кредита.

Параллельно со снижением процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам должна вестись работа по уменьшению величины первоначального взноса при покупки квартиры, который сегодня составляет 30% от ее стоимости. Понятно, что не каждая семья в республике обладает такими средствами, а для их накопления требуется достаточный срок. В среднем он составляет от 4 до 6 лет. Снижение данного порога до 10 - 15% позволит сократить период накопления первоначального взноса до 2 – 3 лет.

Решением проблемы накопления первоначального взноса может стать развитие системы строительных кооперативов. По данной схеме в течение периода накопления все взносы клиента должны оформляться как долевое участие в строительстве конкретного здания и инвестируются в строительство. По его окончанию клиент может получить квартиру, выплачивая застройщику оставшуюся часть стоимости квартиры в течение оговоренного срока. Данная схема может позволить снизить стоимость жилья, так как цены на вторичном рынке недвижимости выше, чем на первичном, а себестоимость строительства ниже цен на квартиры на первичном рынке. В перспективе необходимо принятие на федеральном уровне закона о системе ссудно – сберегательных касс. В данном случае источником средств для ипотечных кредитов будут служить целевые депозиты в специальных кредитных организациях. Вкладчик должен брать на себя обязательство в течение определенного времени ежемесячно вносить фиксированную сумму на целевой депозит под процентную ставку, величина которой будет существенно ниже среднерыночной. После окончания периода накопления, скопив приблизительно половину необходимой на покупку квартиры средств, он сможет получить кредит на вторую половину, также под более низкую ставку, чем среднерыночная. Средства, предоставляемые вкладчикам ссудно-сберегательных касс, будут использоваться для выдачи кредитов его предшественникам, уже закончившим период накопления.

Также возможен вариант, рассчитанный на более состоятельную часть населения – ипотечного кредитования с использованием договора купли – продажи квартир в рассрочку. Отличительной чертой этой процедуры является фактическая реализация квартиры с рассрочкой оформления в собственность. Основу взаимоотношений составляет договор купли – продажи квартиры с рассрочкой платежа, позволяющий пользоваться приобретенной в кредит площадью, но ограничивающий право распоряжаться ею. Агент банка покупает квартиру и передает ее в залог, а клиент покупает ее в кредит с рассрочкой оформления в собственность. Положительным моментом в этой схеме является то, что заемщику не надо тратиться на дорогостоящее оформление кредита.

Среди факторов, препятствующих развитию жилищного кредитования населения в ближайшие годы, на первый план банки выдвигают:

- отсутствие эффективной процедуры обращения взыскания на заложенное жилье и выселения;

- отсутствие у заемщиков документально подтвержденных доходов;

- отсутствие долгосрочных финансовых ресурсов;

- высокая стоимость нотариального удостоверения и регистрации;

- сложная и длительная процедура регистрации прав и сделок.

Так, по мнению 89% опрошенных банков, в интересах развития жилищного ипотечного кредитования в первую очередь должны быть решены вопросы, связанные с организацией эффективной процедуры обращения взыскания на заложенное жилье и выселения в случае невозврата кредита.

Следующие по значимости проблемы ‑ отсутствие долгосрочных финансовых ресурсов и проблема документального подтверждения доходов заемщиков (более 85% опрошенных банков отметили это как факторы, препятствующие развитию ипотечного жилищного кредитования).

Кроме того, на принятие решения о начале жилищного кредитования оказывают влияние относительно невысокая доходность данных операций при существенных рисках, сложная и длительная процедура регистрации прав и сделок, а также высокая стоимость нотариального удостоверения и регистрации сделок.

За 2005 г. общий объем выданных банками жилищных кредитов в РФ оценивается примерно на уровне 10,5 млрд руб. При этом, несмотря на высокие темпы увеличения объемов предоставления ипотечных жилищных кредитов, потенциальный спрос населения более чем в 10 раз превышает текущий объем предложения кредитов. Банки пока еще не полностью используют свои потенциальные возможности по жилищному кредитованию населения.

Исходя из прогноза развития банковской системы и нормативных ограничений на деятельность банков, потенциальный объем жилищных кредитов населению к 2010 г. может составить от 427 до 444 млрд руб. (в ценах 2010 г.), или более 5% всего кредитного портфеля банков.

Планируемое банками предложение жилищных кредитов, даже по их максимальным оценкам, существенно отстает от потенциальных возможностей банков на протяжении почти всего прогнозного периода. Лишь к 2010 г. банки планируют выйти на максимально возможные объемы: 415 млрд руб. (в ценах 2010 г.), что составит примерно 94 ‑ 97% от прогноза потенциально возможных объемов предложения жилищных кредитов. По минимальным оценкам, банки планируют увеличивать объемы жилищного кредитования более медленными темпами и предоставить в 2010 г. жилищных кредитов лишь на сумму до 75 млрд. руб. (в ценах 2010 г.). Это отражает осторожное отношение банков к развитию жилищного кредитования в сегодняшних условиях и ожидание улучшения законодательных и нормативных условий для жилищного кредитования.

Принятие мер, нацеленных на упрощение процедур, связанных с обращением взыскания, оформлением жилищных кредитов, а также на формирование благоприятного нормативного правового режима для выпуска ипотечных ценных бумаг, приведет к росту объемов жилищного кредитования населения и увеличению возможностей граждан приобретать жилье.

По данным анализа, проведенного во второй главе можно сделать вывод, что существующий рынок жилья не может быть основой массового ипотечного кредитования, поскольку жилищный фонд в республике катастрофически стареет.

Следовательно, необходимо существенное увеличение объемов ввода жилья. Основным препятствием поступления инвестиций в жилищную сферу являются высокие финансовые риски, которые можно разделить на риск нереализации построенного жилья и собственно строительные риски.

Первые риски должны сниматься путем запуска ипотечного жилищного кредитования и вовлечения долгосрочных ресурсов с рынка капитала. Строительные риски обусловлены нехваткой продаваемых или арендуемых на длительный срок участков под жилую застройку.

При массовом развитии системы ипотечного жилищного кредитования наличие заемщиков, внесших первоначальный взнос на блокированные счета и заключившие кредитные договора, будут являться гарантией последующего выкупа построенного жилья.

Обеспечение возможности использования земельных участков, имеющих неотъемлемую от них правоустанавливающую документацию в качестве залога для получение кредита будет способствовать снижению рисков и расширению объемов строительства.

Еще одной проблемой, которую необходимо решать, является невозможность выступления в качестве залога строящегося дома. Это делает невозможным покупку квартиры в кредит на стадии строительства по более низкой цене. Недостаточный объем ввода жилья в последующем может привести к проблеме роста цен на жилье, при увеличении платежеспособного спроса населения. Поэтому в первую очередь ипотечное кредитование должно быть направлено на расширение строительства, ускоренное воспроизводство и улучшение качества жилищного фонда.

Понятно, что система ипотечного жилищного кредитования не сможет существовать без государственной поддержки, которая должна быть направлена на повышение доступности жилья через:

- принятие нормативно – правовых актов;

- повышение уровня жизни населения;

- оптимальное налогообложение;

- совершенствование проектирования и технологий строительства;

- государственные гарантии, способствующие привлечению внебюджетных

средств в жилищную сферу;

- адресные жилищные субсидии населению.

Строительный комплекс страны в состоянии сегодня увеличить объемы жилищного строительства в 2,5 – 3 раза, в то время как платежеспособный спрос на жилье за счет введения механизмов ипотечного кредитования увеличится не мене чем в 5 раз.

Поэтому без государственного регулирования это жилье будет выкуплено гражданами с высокими доходами.

Политика государственной поддержки граждан формируется Госстроем РФ, который совместно с органами власти субъектов РФ и органов местного самоуправления определяет объем, формы и методы ее предоставления в зависимости от уровня семейных доходов.

Безусловно, государственная поддержка граждан должна носить исключительно адресный и дифференцированный по их доходам характер.

Для социально незащищенных и нетрудоспособных граждан государственная поддержка должна осуществляться путем формирования муниципальных и государственных фондов социального назначения, жилье в которых должно предоставляться на условиях договоров социального найма.

Для остальных категорий граждан в соответствии с их профессиональной и социальной значимостью и уровнем дохода должна предоставляться адресная целевая субсидия:

- Посредствам государственного страхования кредитных рисков, связанных с дефолтом заемщика;

- Посредствам предоставления государственных гарантий по ипотечным ценным бумагам;

- В денежной форме или в виде снижения цены на покупаемое жилье и на стоимость земельных участков.

Экономические и финансовые принципы ипотечного рынка должны функционировать независимо от категорий населения, которые к нем участвуют.

Граждане, имеющие право на государственную поддержку, получают жилье через операторов, созданных и работающих под контролем государства.

Вклад, вносимый в ипотечный рынок наиболее обеспеченными гражданами, дает возможность направит условно – сэкономленные бюджетные средства на адресную поддержку социально незащищенных категорий населения и граждан со стабильными, но сравнительно невысокими доходами.

Все это позволит включить в систему ипотечного жилищного кредитования большинство населения Республики Бурятия.

**3.2 Секьюритизация ипотечных кредитов**

Без создания эффективного рынка ипотечных ценных бумаг, без возможности секьюритизировать кредиты банками, выдающими ипотечные кредиты, - будь то за рубежом или в России, в рублях или в валюте - рынок ипотечного кредитования в России будет иметь очень ограниченный характер.

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что существует две основные модели секьюритизации. Первая модель - выпуск ипотечных облигаций. В этом случае ипотечные кредиты, выданные банком, остаются на его балансе, и под залог этих ипотечных кредитов банк выпускает облигации. В большинстве стран в случае банкротства банка залоговая масса ипотечных облигаций не включается в общую массу, т.е. держатели ипотечных облигаций имеют преимущественное право на ипотечные кредиты по сравнению с другими кредиторами банка. Такой законодательной нормы в Бурятии пока нет, но она планируется.

Вторая схема заключается в том, что ипотечные активы продаются специализированной компании (special purpose vehicle, SPV). В этом случае ипотечные кредиты уходят с баланса банка и таким образом дистанцируются от риска банкротства организации. Вероятность банкротства SPV близка к нулю, потому что она осуществляет только операции, связанные с выпуском и погашением этих ипотечных бондов, и это закреплено законодательно.

Набор рисков, ассоциирующихся с ипотечными ценными бумагами, зависит от той схемы, которая выбрана для выпуска ИЦБ. В первом случае одним из основных рисков, которые связаны с ипотечными ценными бумагами, является риск банкротства банков, во втором - обеспечение механизма «true sale», в соответствии с которым должна быть обеспечена такая передача кредитов с баланса банка на баланс SPV, которая потом не будет оспорена в суде. Сделка должна быть признана рыночной с юридической точки зрения, и вероятность того, что она будет признана ничтожной и ипотечные кредиты отзовут обратно на баланс банка при его банкротстве, должна быть минимальной.

К ипотечным ценным бумагам применим также весь набор рисков, связанных с облигациями: кредитный риск, связанный с изменением процентных ставок; риск досрочного погашения, когда заемщики по кредитам могут досрочно погашать свои обязательства перед банком. Для инвестора в ипотечные бумаги это основной риск, потому что он не знает со 100%-ной вероятностью, в каком графике будут гаситься его облигации. Также присутствует операционный риск, т.е. риск прекращения обслуживания этих ценных бумаг со стороны эмитента и обслуживающего банка. Все перечисленные риски должны учитываться при структурировании сделки.

Участники сделки по секьюритизации.

Сделка по секьютиритизации ипотечных кредитов включает несколько участников: банк, выдающий и обслуживающий кредиты; SPV, на балансе которого эти кредиты находятся. В том случае, если основной обслуживающий банк прекращает или не имеет возможности обслуживать данные кредиты, данную обязанность берет на себя другой банк (Backup Servicer). Также существует институт платежных агентов, обеспечивающих надлежащее прохождение платежей от заемщиков до держателей облигаций. Спецдепозитарий осуществляет хранение закладных, ассоциированных с кредитами, которые являются покрытием по ипотечным облигациям. В числе участников юридическая фирма, выполняющая «legal opinion». Существует еще бухгалтерская фирма, которая проводит аудиторскую проверку модели секьюритизации. Рейтинговое агентство, осуществляет разделение ипотечных кредитов на транши с различным уровнем риска. От его мнения зависит, как транши будут распределены и какой рейтинг тому или иному траншу будет присвоен. Рейтинговое агентство определяет ту долю ипотечных облигаций, которым может быть присвоен суверенный рейтинг России. Разные инвесторы покупают облигации с различным уровнем риска, соответственно купоны этих облигаций будут разные. Транши, ниже суверенного рейтинга, скорее всего, нерейтингованы, и их будут покупать либо инвесторы, «ищущие» высокую доходность, либо банк-оригинатор. По мере погашения более старших траншей субординация все больше и больше меняется в сторону большей защищенности изначально более младших траншей.

Обе модели имеют все шансы успешного развития в Бурятии. Основная проблема связана не с выбором той или иной модели, а с законодательной базой, которая в последнее время стала меняться к лучшему. Должны быть внесены изменения в налоговый кодекс, в «Закон о банкротстве». Основной вопрос в настоящее время для ипотечных ценных бумаг звучит следующим образом «А есть ли достаточно объемов выданных ипотечных кредитов в рублях?». Ипотечные кредиты, выданные в долларах либо в другой иностранной валюте, скорее всего, будут секьюритизированы за пределами Российской Федерации. Выданные в рублях кредиты не могут быть нигде секьюритизированы, кроме России.[12,c.16]

В настоящее время только АИЖК способно осуществлять сделки по секьюритизации. Выпущенные облигации, строго говоря, не являются ипотечными облигациями - это просто корпоративные облигации, имеющие гарантии Правительства РФ. Тем не менее, возможно, АИЖК станет лидером секьюритизации рублевых ипотечных кредитов в России.

Для того, чтобы процесс секьюритизации в России стал развиваться быстрее и рынок ипотечных ценных бумаг сформировался, необходимо, во-первых, выдать достаточное количество ипотечных кредитов, во-вторых, создать законодательное пространство, которое должно учитывать интересы не только продавцов ипотечных ценных бумаг, но и покупателей. Основной покупатель - тот, у кого есть «длинные» пассивы, ведь ипотечные ценные бумаги достаточно «длинный» инструмент. Такими являются, например, страховые компании, у которых могут быть достаточно «длинные» резервы, а также пенсионные фонды. Формальные препятствия, если они существуют, для приобретения ипотечных ценных бумаг данными группами инвесторов должны быть сняты. Немаловажный вопрос связан с приданием ипотечным ценным бумагам статуса близкого к государственным ценным бумагам, а также включение их в список ломбардных ценных бумаг. Это обязан сделать ЦБ России.

Помимо этого, должны быть обеспечены механизмы структурирования выпуска ипотечных ценных бумаг, а также подготовлены участники, прежде всего потенциальные их покупатели. Кроме пенсионных фондов и страховых компаний в приобретении ипотечных бумаг могут быть заинтересованы и множество других участников. Если сформируется группа покупателей, тогда снимется важный для всех финансовых институтов вопрос ликвидности. И это даст мощный толчок для развития рынка ипотечных ценных бумаг, что в свою очередь даст толчок развитию рынка ипотечного кредитования.

**3.3 Система рефинансирования ипотечных жилищных кредитов**

Ипотечное жилищное кредитование стало составной частью государственной жилищной политики в 1990-е гг., которая была определена Государственной целевой программой «Жилище» (одобрена Постановлением Совета министров Российской Федерации ― Правительства Российской Федерации от 20 июня 1993 г. № 95) и Основными направлениями нового этапа реализации Государственной целевой программы «Жилище» (Указ Президента Российской Федерации от 29 марта 1996 г. № 431). В этот период был принят Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)», определивший правовые основы ипотечного жилищного кредитования, банковской системой начали отрабатываться конкретные механизмы, Правительством Российской Федерации было создано Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Основными целями создания АИЖК было формирование системы рефинансирования долгосрочных ипотечных жилищных кредитов, предоставленных банками, и внедрение стандартизации в сферу ипотечной деятельности. В этот период произошли также изменения формы участия бюджетов в жилищном финансировании путем ориентации бюджетов на оказание поддержки непосредственно гражданам в форме предоставления субсидий на приобретение жилья.

Значительным шагом в разработке правовых и методологических основ ипотечного жилищного кредитования стало Постановление Правительства Российской Федерации от 11 января 2000 г. № 28, одобрившее Концепцию развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации, нацеленную на формирование нормативной правовой базы развития ипотечного жилищного кредитования, создание условий для повышения заинтересованности банков в ипотечном жилищном кредитовании и развития вторичного рынка ипотечных жилищных кредитов. В соответствии с данной концепцией был разработан и принят в 2003 г. Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах», который создал условия для рефинансирования ипотечных жилищных кредитов.

Следующий этап развития ипотечного жилищного кредитования связан с федеральной целевой программой «Жилище» на 2002–2010 гг., принятой Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 сентября 2001 г. № 675. В программе предусмотрены меры по развитию системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов путем предоставления государственных гарантий по заимствованиям АИЖК. Эти меры нацелены на привлечение ресурсов долгосрочных инвесторов в ипотечное кредитование путем повышения привлекательности для инвесторов облигаций, эмитируемых АИЖК. Новый этап развития ипотечного жилищного кредитования связан с активным процессом совершенствования законодательных основ, регулирующих деятельность различных субъектов рынка ипотечных жилищных кредитов. Принятие Государственной Думой в конце 2004 г. пакета законов, направленных на формирование рынка доступного жилья, создает условия для повышения платежеспособного спроса населения на жилье и жилищные кредиты, а также увеличения объемов жилищных кредитов и предложения жилья на рынке.

Одним из существенных ограничений развития ипотечного жилищного кредитования является отсутствие у большинства региональных банков доступа к долгосрочным кредитным ресурсам. Практика показывает, что, как только банки получают доступ к долгосрочным ресурсам для кредитования населения, они активно приступают к освоению этого нового для них рынка. Концепция развития унифицированной системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов направлена на решение этой проблемы.

Доступность ипотечного кредита для конкретного домохозяйства определяется, в первую очередь, доходами данного домохозяйства, процентными ставками по ипотечным кредитам и сроком кредита. Процентные ставки по кредитам прежде всего зависят от уровня инфляции. Эти основные факторы – доходы населения и уровень инфляции – являются внешними по отношению к собственно системе ипотечного жилищного кредитования. Другими характеристиками ипотечного кредита, определяющими его доступность, являются величина первоначального взноса и структура платежей.

В целях повышения доступности ипотечных кредитов для населения страны необходимо:

* реализовать ряд мер, направленных на удлинение возможных сроков ипотечного кредитования, что позволит снизить размер подлежащих выплате по кредиту периодических платежей;
* создать условия для снижения процентных ставок в системе ипотечного кредитования за счет управления рисками и снижения транзакционных издержек в рамках общей тенденции снижения уровня инфляции;
* развивать механизмы, позволяющие населению осуществлять накопление первоначальных взносов, необходимых для получения ипотечных кредитов;
* развивать новые ипотечные продукты, в том числе предполагающие различные графики погашения основного долга и процентов (например, инструменты с растущими платежами), для охвата в качестве потенциальных заемщиков по ипотечным кредитам отдельных категорий граждан, статус которых обуславливает прогноз стабильного роста их доходов в будущем (молодые семьи, военнослужащие и т.д.).[6,c.35]

Российское законодательство по ипотечным ценным бумагам с учетом принятых в рамках реформы по созданию рынка доступного жилья изменений обеспечило возможность использования банками всех вышеописанных способов привлечения средств для ипотечного кредитования как через непосредственное привлечение ресурсов банками, так и через использование финансовых услуг операторов вторичного рынка. Общий объем выданных банком кредитов всегда детерминирован обязательными нормативами, регулирующими банковскую деятельность, и возможными объемами привлекаемых банками средств. Возможность продажи банковских активов (рефинансирование ипотечных жилищных кредитов) позволяет банкам выдавать новые кредиты, что в целом способствует увеличению объемов ипотечного жилищного кредитования. Покупка операторами вторичного рынка прав требований по выданным кредитам осуществляется за счет выпуска ипотечных ценных бумаг, обеспечивающих секьюритизацию данных активов и размещаемых среди широкого круга инвесторов. Чем более развит рынок таких инструментов и его инфраструктура, тем быстрее возможен оборот ипотечных активов через их рефинансирование. При этом скорость такого оборота напрямую влияет на темпы наращивания банками объемов ипотечного жилищного кредитования.

Повышению доступности ипотечных кредитов для населения и активизации банков как первичных кредиторов будет способствовать развитие унифицированной системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов (далее – УСР ИЖК).

УСР ИЖК является важным элементом системы ипотечного кредитования в целом, поскольку позволяет существенным образом расширить объем долгосрочных ресурсов, привлекаемых в сферу ипотечного жилищного кредитования. Базовым элементом такой системы является унификация стандартов и процедур ипотечного жилищного кредитования у первичных кредиторов. Унификация и стандартизация в этой сфере позволяет предложить финансовому рынку прозрачные и надежные ипотечные ценные бумаги, избежать затрат инвесторов на изучение и проверку кредитов, входящих в состав ипотечного покрытия, и снизить требуемую доходность по ценным бумагам. Такая унифицированная система позволяет расширить объемы выдаваемых ипотечных жилищных кредитов и снизить процентные ставки по этим кредитам.

Основными характеристиками создаваемой УСР ИЖК должны стать:

* доступность для большинства банков – первичных кредиторов;
* внедрение бизнес-стандартов условий выдачи и обслуживания ипотечных жилищных кредитов по всей стране;
* высокая скорость оборота капитала первичных кредиторов и операторов вторичного рынка;
* низкие транзакционные издержки;
* развитая инфраструктура, обслуживающая участников УСР ИЖК.

Одним из главных условий адекватного функционирования УСР ИЖК является ее способность нивелировать риски, возникающие в связи с имеющимися различиями в срочности ресурсов, необходимых для направления в ипотечное жилищное кредитование.

Принятый в 2003 г. Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах» стал серьезным шагом к созданию нормативных предпосылок для формирования рынка ипотечных ценных бумаг. В настоящее время ведется разработка нормативных правовых актов, регулирующих рынок ипотечных ценных бумаг. Роль государства на этом этапе развития рынка ипотечного кредитования заключается не только в совершенствовании законодательной базы, позволяющей обеспечить надежную защиту инвесторов, но и в предоставлении государственной поддержки в виде прямых инвестиций и государственных гарантий для обеспечения притока долгосрочных и максимально дешевых средств частных консервативных инвесторов в сектор ипотеки, а также для покрытия дополнительных рисков, в том числе возникающих в связи с несоответствием сроков привлечения ресурсов на финансовом рынке и сроков, на которые предоставляются ипотечные кредиты.

Особую роль в развитии жилищной ипотеки играют субъекты Российской Федерации и муниципалитеты, особенно в крупных городах. Во многих регионах разрабатываются и внедряются в жизнь различные программы развития ипотечного жилищного кредитования населения. В настоящее время в регионах реализуются три основные схемы жилищного финансирования граждан:

* Выдача ипотечных жилищных кредитов населению непосредственно банками на рыночных условиях.

###### Бюджетные программы жилищного финансирования

* Программа АИЖК.

В условиях слабого развития ипотечного жилищного кредитования, в том числе по причине недостатка долгосрочных кредитных ресурсов, региональные программы в большинстве своем ориентированы на использование средств региональных и местных бюджетов, которые предоставляются населению на приобретение или строительство жилья в форме льготных жилищных кредитов либо финансовой помощи отдельным категориям граждан при улучшении жилищных условий.

Бюджетная поддержка граждан осуществляется в виде:

* субсидирования процентной ставки по ипотечным кредитам, выдаваемым уполномоченными банками, т.е. за счет бюджетных средств покрывается разница между действующей в банке рыночной процентной ставкой по аналогичным кредитам и льготной процентной ставкой;
* предоставления субсидии на часть стоимости приобретаемого жилья с целью оплаты первоначального взноса;
* предоставления кредитов (займов) на жилищные цели за счет средств бюджета.

Региональные программы реализуются, как правило, через региональные жилищные фонды и ипотечные агентства (далее – региональные операторы), учреждаемые региональными администрациями.

Анализ существующих в регионах подходов к жилищному финансированию позволяет сделать вывод о том, что при всех внешних различиях их объединяет попытка в той или иной форме использовать средства бюджетов для поддержания своих жилищных программ. Все программы характеризуются малыми масштабами реализации, так как ограничены возможностями бюджетов.

Программы дают определенные результаты с точки зрения получения отдельными семьями возможности улучшения жилищных условий, но имеют и ряд отрицательных последствий, среди которых следует отметить следующие:

* бюджетные денежные средства расходуются через различные внебюджетные фонды не всегда адресным и целевым образом;
* субсидии гражданам в форме льготных кредитов или субсидирования процентных ставок ложатся достаточно тяжелым бременем на местные бюджеты и доходят далеко не всегда до тех групп населения, которые наиболее всего нуждаются в бюджетной поддержке;
* коммерческие банки, страховые компании, риэлтеры, оценочные фирмы, отбираемые для участия в региональных жилищных программах, не играют сколько-нибудь активной роли субъектов рынка, а лишь выступают уполномоченными посредниками при предоставлении кредитов (займов) и их обслуживании;
* в условиях заведомо заниженных процентных ставок по кредитам (займам) невозможно привлечь средства институциональных и частных инвесторов для рефинансирования на рыночных условиях, что ограничивает масштабы региональных жилищных программ.

Учитывая региональное вмешательство по субсидированию процентных ставок, региональные банки занимают инертную, выжидательную позицию, не желая вкладывать привлеченные ресурсы в ипотечное жилищное кредитование, предпочитая перекладывать возможные риски на региональные ипотечные агентства и жилищные фонды, создаваемые на бюджетные средства.

По мере расширения масштабов ипотечного жилищного кредитования и спроса на ипотечные жилищные кредиты регионы начинают переходить к рыночным формам привлечения средств в сферу ипотечного жилищного кредитования. Перспективы дальнейшего развития и расширения ипотечных жилищных программ в большинстве регионов связано с формированием рыночной системы ипотечного жилищного кредитования, созданием вторичного рынка ипотечных кредитов.

В настоящее время АИЖК реализует программу ипотечного жилищного кредитования, основанную на взаимодействии с региональными администрациями и региональными операторами. Предлагаемая АИЖК схема предусматривает, что банки, предоставляющие ипотечные жилищные кредиты населению, взаимодействуют с региональными операторами, а последние с АИЖК. Риски по данной программе в основном ложатся на АИЖК и региональных операторов:

* кредитный риск лежит в значительной мере на региональном операторе, так как при невозврате кредита региональный оператор обязан выкупить у АИЖК кредит, при этом дополнительной гарантией выступают гарантии региональных властей; причем впоследствии, после реализации имущества, находящегося в ипотеке, вероятные убытки делятся в равных долях между АИЖК и региональными операторами;
* риск ликвидности в данной схеме минимизируется, так как кредиты, выданные банками, рефинансируются АИЖК через региональных операторов;
* риск процентной ставки в основном лежит на АИЖК и частично на инвесторах, благодаря выпуску ценных бумаг, обеспеченных государственной гарантией;
* риск досрочного погашения - на АИЖК; он частично управляется путем установления стандартами кредитования моратория на досрочные платежи по кредиту сроком на 6 месяцев.[35]

Сдерживающим фактором увеличения объемов ипотечного жилищного кредитования в регионах по программе АИЖК являются ограниченные возможности АИЖК по рефинансированию кредитов. При этом регионы и региональные банки пока, к сожалению, не нацелены на формирование собственных программ рефинансирования с целью расширения возможностей для привлечения рыночных ресурсов долгосрочных инвесторов в сферу ипотечного жилищного кредитования.

В целях дальнейшего развития первичного рынка ипотечных кредитов в России необходимо:

* осуществлять меры по максимальному расширению круга первичных кредиторов, использующих стандарты АИЖК;
* способствовать развитию депозитарного учета закладных, андеррайтинга и сервисного обслуживания выданных ипотечных кредитов как самостоятельных специализированных видов деятельности и формированию действующих на основе рыночного ценообразования институтов, специализирующихся на этих видах деятельности;
* осуществлять меры по сохранению части кредитного риска по рефинансированным ипотечным кредитам на первичных кредиторах;
* предусмотреть меры, направленные на создание условий для преимущественного по сравнению с иными кредитами распространения среди участников рынка ипотечных кредитов, выдаваемых по стандартам АИЖК; наращивать объемы деятельности по обучению персонала первичных кредиторов и популяризации стандартов АИЖК;
* способствовать созданию условий, обеспечивающих доступность инфраструктуры региональной сети АИЖК любому первичному кредитору;
* разработать нормативную базу, регламентирующую раскрытие органами государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним информации о зарегистрированных правах залога жилой недвижимости, включая информацию о количестве ипотечных сделок в целом и их количестве, оформленном на основе стандартов АИЖК, а также информации о ненадлежащем исполнении обязательств и случаях обращения взыскания на предмет ипотеки по ипотечным сделкам в целом и по сделкам, заключенным по стандартам АИЖК.

Вторичный рынок ипотечных кредитов предполагает рефинансирование (выкуп) таких кредитов у банков или иных первичных кредиторов и их последующее вторичное обращение в виде ценных бумаг, обеспеченных правами по ипотечным кредитам.

Доступные большинству банков краткосрочные и относительно дорогие рублевые заимствования не позволяют им предложить населению конкурентоспособные и доступные условия кредитования. Особенно это касается деятельности региональных банков, которые реализуют ипотечные жилищные программы, только если имеется возможность быстро продать (рефинансировать) выданный ипотечный кредит на вторичном рынке.

В настоящее время источником финансирования выкупа АИЖК ипотечных кредитов являются средства от размещения облигационных займов, обеспеченных государственными гарантиями. Именно государственные гарантии позволяют в текущих рыночных условиях привлекать средства на длительный срок (5 - 6 лет) и направлять их в регионы для обеспечения возможности выдачи долгосрочных ипотечных кредитов.

Вторичное обращение ипотечных жилищных кредитов в России находится на начальном этапе. В первую очередь, это обусловлено индивидуальностью каждого выданного кредита. Только однородные кредиты, выданные по унифицированным стандартам и объединенные в пулы в соответствии с определенными критериями срока, объема и других параметров, а также диверсифицированные в целях снижения риска по региональному и иным признакам, могут иметь инвестиционный спрос.

Также одним из немаловажных факторов, связанным в том числе с себестоимостью организации сделок на вторичном рынке ипотечных кредитов, является объем пулов кредитов, предлагаемых инвесторам для покупки. Отдельные, особенно небольшие региональные банки, реализующие программы ипотечного жилищного кредитования, просто не имеют достаточного оборотного капитала для формирования пулов ипотечных кредитов, по размеру достаточных для продажи на вторичном рынке в форме ипотечных ценных бумаг.

Для большинства региональных российских банков, реализующих программы ипотечного жилищного кредитования, АИЖК является и должно остаться структурой, обеспечивающей ликвидность выданных стандартных ипотечных кредитов путем поддержания постоянной оферты на их выкуп, тем самым создавая условия для доступа любого первичного кредитора к УСР ИЖК.

АИЖК в своей деятельности на вторичном рынке по выкупу ипотечных кредитов должно использовать механизм рыночного ценообразования, основными составляющими которого являются стоимость привлекаемого финансирования плюс маржа, покрывающая затраты в системе, которая с ростом объемов стандартных кредитов и развитием инфраструктуры рынка будет планомерно снижаться.

Для обеспечения функционирования вторичного рынка в регионах и поддержания возможности рефинансирования ипотечных кредитов путем предоставления ликвидности банкам – первичным кредиторам АИЖК требуется иметь возможность выйти на финансовый рынок и привлечь необходимое финансирование с учетом рыночной конъюнктуры. Такая возможность должна быть обеспечена развитием рынка ипотечных ценных бумаг, предоставлением субсидиарной ответственности государства по определенным обязательствам АИЖК, а также максимальным сокращением сроков выхода АИЖК на рынок заимствований (обеспечение возможности вторичного обращения ценных бумаг, размещаемых среди квалифицированных инвесторов, до регистрации отчета об итогах выпуска и т.д.).

В своей деятельности АИЖК призвано способствовать созданию условий для быстрого появления на вторичном рынке ипотечных кредитов других, частных, операторов, самостоятельно формирующих ипотечное покрытие и выпускающих ипотечные ценные бумаги, действующих на основе рыночного ценообразования, не являющихся при этом банками с государственным участием и не опирающихся в своей деятельности на какие-либо иные формы государственной поддержки.

В целях дальнейшего развития вторичного рынка ипотечных кредитов необходимо:

* на период до становления иных конкурентоспособных операторов вторичного рынка ипотечных жилищных кредитов наращивать объемы рефинансирования в форме выкупа АИЖК ипотечных кредитов через использование собственных средств и заемных средств.;
* внести изменения в Правила предоставления государственных гарантий Российской Федерации по заимствованиям открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 25 августа 2001 г. № 628, в части обеспечения возможности направлять средства, полученные от размещения облигаций АИЖК, гарантированных Российской Федерацией, на приобретение ипотечных займов, выкуп собственных облигаций, выкуп ипотечных ценных бумаг российских эмитентов, а также на погашение предоставленных АИЖК кредитов и займов;
* максимально способствовать увеличению числа операторов УСР ИЖК, действующих на основе рыночного ценообразования, не пользующихся государственной поддержкой, которые осуществляют выкуп прав требований по стандартным ипотечным жилищным кредитам (рефинансирование ипотечных кредитов) и формирование на их основе ипотечного покрытия для ипотечных ценных бумаг;
* обеспечить доступность вхождения в УСР ИЖК любому оператору путем создания недискриминационных условий для такого вхождения, оказания ему методического содействия со стороны АИЖК, включая раскрытие АИЖК имеющейся статистической информации по рефинансированным АИЖК ипотечным кредитам, выданным и обслуживаемым по стандартам АИЖК;
* способствовать формированию «синдикатов» из числа сторонних инвесторов, первичных кредиторов, инвестиционных институтов и иных лиц, образуемых для целей объединения капитала для наращивания объемов выкупа ипотечных кредитов и формирования в короткие сроки ипотечного покрытия, служащего обеспечением для выпуска ипотечных ценных бумаг;
* осуществить комплекс мер по созданию системы обучения специалистов будущих частных операторов УСР ИЖК на базе ведущих высших учебных заведений страны с учетом опыта, накопленного АИЖК. [19,c.87].

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Ипотечное кредитование на сегодня является самым перспективным видом кредитования. Развитие системы ипотечного кредитования – это одно из приоритетных направлений современной жилищной политики.

Главной целью развития долгосрочного ипотечного кредитования является обеспечение жильем российских граждан со средними доходами и увеличение спроса населения на жилье.

Система долгосрочного ипотечного кредитования в России должна в первую очередь опираться на международный опыт развития ипотечного кредитования, учитывать макроэкономические условия (характерные для переходной экономики), высокую инфляцию, ограниченную платежеспособность населения.

В настоящее время в Республике Бурятия получить ипотечный кредит в Сбербанке могут граждане Российской Федерации, в возрасте от 18 до 70 лет желающие приобрести, построить, реконструировать квартиру, жилой дом, а также приобрести земельный участок, расположенный на территории РФ или принять участие в долевом финансировании объектов недвижимости по договору инвестирования. Срок рассмотрения документов на выдачу кредита не более 18 рабочих дней с момента представления заемщиком полного пакета документов. Максимальная сумма кредита зависит от платежеспособности заемщика или совокупного дохода семьи и представляемого обеспечения, но не может превышать 70% покупной или сметной стоимости объекта недвижимости при условии обязательного вложения заемщиком собственных средств в размере не менее 30% его стоимости. Срок кредита до 20 лет. Кредиты предоставляются как наличными деньгами, так и в безналичном порядке путем начисления суммы кредита на:

- счет заемщика по вкладу «до востребования»;

- счет банковской карты.

Погашение кредита осуществляется ежемесячно равными долями с одновременной уплатой процентов за пользование кредита. По кредитам на строительство и реконструкцию объектов недвижимости по желанию заемщика может быть предоставлена отсрочка в погашении кредита на период его освоения, но не более чем на 2 года.

Также по ипотечным схемам, но в индивидуальном порядке в Республике Бурятия работают банки: Росбанк, БайкалБанк, Банк Москвы.

Нужно отметить, что в Селенгинском ОСБ № 2434 неразвитость банковского сектора ипотечного кредитования объясняется рядом причин.

Во – первых, в г. Гусиноозерске недостаточно высокий уровень жизни, для того, чтобы ипотечным кредитованием стало пользоваться значительная часть населения.

Во – вторых, нестабильная экономика России не дает возможности Сбербанку крупномасштабно вкладывать свои активы в долгосрочные ипотечные проекты. Также существует проблема привлечения кредитных ресурсов для долгосрочного ипотечного кредитования.

В – третьих, ипотечное кредитование требует от персонала банка высокой квалификации, специальных знаний и практических навыков, а также создания соответствующих структурных подразделений. В связи с этим можно отметить, что данные операции не приносят желаемой прибыли, так как слишком велики затраты.

Вместе с тем наряду с неблагоприятными для развития долгосрочного жилищного ипотечного кредитования факторами в рассматриваемый период наметился ряд позитивных тенденций.

Во-первых, проблема развития жилищной ипотеки стала находить все большее отражение в различного рода программных документах как на федеральном, так и на региональном уровне (принятие Правительством Российской Федерации Концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования, в которой намечены конкретные направления совершенствования законодательной и нормативной базы и на федеральном уровне, и на уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных образований).

Во-вторых, несмотря на кризис, поразивший банковскую систему, а отчасти благодаря нему произошло более активное вовлечение банков в операции по кредитованию реального сектора экономики, включая население. Практика показывает, что как только банки получают доступ к долгосрочным ресурсам для кредитования населения, они активно приступают к освоению этого нового для них рынка.

В-третьих, происходит процесс совершенствования правовых и нормативных основ, регулирующих деятельность различных субъектов ипотечного рынка на региональном уровне.

Современная российская практика ипотечного кредитования требует своего совершенствования, как с точки зрения расширения объектов кредитования, так и дифференциации условий предоставления ссуд.

Необходимо развивать комплексное банковское обслуживание населения. Расширять кредитные взаимоотношения с населением. Макроэкономическая стабилизация в целом и преодоление инфляции, в частности, также позволяет населению шире использовать ипотечные кредиты для решения жизненно важных проблем. Все это указывает на необходимость дальнейшего развития и совершенствования ипотечного жилищного кредитования.

**список использованных ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.

2. О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон РФ от 27.06.2002 № 86-ФЗ // Консультант Плюс. Версия Проф.: справ. - прав система

3. Федеральный закон о банках и банковской деятельности (в ред. Федеральных законов от 03.02.1996 № 17-ФЗ, от 31.07.1998 № 151-ФЗ, от 05.07.1999 № 126-ФЗ, от 08.07.1999 № 136-ФЗ, от 19.06.2001 № 82-ФЗ, от 07.08.2001 № 121-ФЗ, от 21.03.2002 № 31-Ф от 30.06.2003 № 86-ФЗ, от 08.12.2003 № 169-ФЗ, с изменениями, внесенными Постановлением Конституционного Суда РФ от 23.02.1999 № 4-П, Федеральным законом от 08.07.1999 № 144-ФЗ)// Вестник Банка России. 2003. №86. с.3-10

4. Об ипотеке (залоге недвижимости): Федеральный закон РФ от 16.07.1998 № 102 (в ред. Федеральных законов от 09.11.2001 № 143-ФЗ, от 11.02.2002 № 18-ФЗ, от 24.12.2002 № 179-ФЗ, от 05.02.2004 № 1-ФЗ, от 29.06.2004 № 58-ФЗ)

5. Об ипотечных ценных бумагах: Федеральный закон РФ от 11.11.2003 №152

6. Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации, утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации от 11.01.2000 г. № 28

7. Боярская Е.Ю. Заключение кредитного договора – трудоемкий процесс//Банковское кредитование, 2005, № 1, - с. 18-32

8. Банковское дело/ под ред. проф. Лаврушина О.И. - М.: Финансы и статистика, 2002.

9. Букато В.И., Головин Ю.В., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России. - М.: Финансы и статистика, 2001.

10. Веремейкина В.Д. Место ипотечного кредита в системе кредитных отношений (зарубежный и российский опыт организации)//Банковские услуги., 2001, №5, - с 4 – 9

11. Гришаев С.П. Комментарий к Федеральному закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)». – М.: Юристъ, 2004.

12. Исеев Р. Секьюритизация ипотечных кредитов: экономика сделки//Рынок ценных бумаг, 2004, № 12, - с.12-23

13. Исеев Р. Проблемы секьюритизации на современном этапе// Рынок ценных бумаг, 2004, № 10, - с.15-20

14. Коркин В.М. Ссудный рынок России. - М.: Экзамен, 2003.

15. Крысин А. Ипотека – решить проблемы можно только сообща//Банковское дело в Москве, 2004, №3, - с.8-15

16. Косарева Н. Жилищный пакет: проблемы и прогнозы//Недвижимость и ипотека, 2005, №1, - с. 14-19

17. Кудрявцев В.А., Кудрявцева Е.В. Основы организации ипотечного кредитования: Учебное пособие. - М.: Высшая Школа, 2003.

18. Коган Ю.И. Кредитование в системе источников финансирования жилищного строительства: структурный анализ//Банковские услуги, 2002, №3, - с. 14 – 18

19. Крутов А. Проблемы взаимодействия участников рынка ипотечного кредитования – препятствие для развития массовой ипотеки в России// Открытая экономика, 2005, №4, - с.85 -96

20. Меркулов В.В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России. – М.: Юридический центр Пресс, 2003.

21. Нахамкин М. Особенности национального кредита// Банковское дело в Москве, 2005, №1,- с. 33-40

22. Пастухова Н. Основные модели рефинансирования долгосрочных жилищных ипотечных кредитов// Недвижимость и ипотека, 2004, №12, -с. 35-43

23. Разумова И.А. Ипотечное кредитование. – СПб.: Питер, 2005.

24. Развитие национальных систем ипотечного кредитования// Финансовый директор, 2004, №5, - с. 15-24

25. Семибратова О.Н. Банковское дело: уч-к для нач. проф. образования. -М.: изд. центр «Академия», 2003.

26. Санникова Т.А. Развитие ипотечного кредитования в России// Банковское обозрение., 2003, № 3, - с. 16-24

27. Смирнов В.В., Лукина З.П. Ипотечное жилищное кредитование. - М.: Издательский дом «Аудитор», 2004.

28. Трускова О. Ипотека: бег с препятствиями// Финанс, 2005, №17 (107), - с. 3-8

29. Тавасиев А. М., Эриашвили Н. Д. Банковское дело. Учебник. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

30. Тавасиев А.М. Банковское дело: базовые операции для клиентов. - М.: Финансы и статистика, 2005.

31. Ясеновец И., Стругацкий И. Кредитный рейтинг ипотечных ценных бумаг// Рынок ценных бумаг, 2004, №3, - с. 45-49

32. Баскаев К. Бесплатного жилья не бывает // Экономика и жизнь.- 2000. - № 7. - С. 29.

33. Бубнова К. Страхование права собственности на недвижимость // Риэлтер. - 1998. - № 2. -С.15-21.

34. Ваксман С.А., Воробьева О.Е. Ипотечное кредитование и его участники на рынке жилья США.—Екатеринбург: Урал. Гос.Экон.Ун-т, 1998.—97с.

35. Верганова Е.В., Горбунова И.В., Сазонова Ю.А., Соколов В.Н. Анализ достоинств и недостатков схем ипотечного кредитования// Экономика и предпринимательство в строительстве (выпуск 6)/ Отв. ред А.И. Щербаков. - Новосибирск: НГАСУ, 2000. - С.45-47.

36. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р. Недвижимость: Регистрация прав и сделок, ипотечное кредитование. В схемах. - М.: «Филинъ», 1999. - 144

37. Ельцов МИ. Перспективы развития ипотечного кредитования в России// Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика. Материалы Международной научно-практической конференции. - СПб.: Нестор, 2000. - С.65 - 66..

38. Жуков И.В., Щербаков А.И. Ипотечное кредитование затрат на приобретение и строительство жилья// Экономика и предпринимательство в строительстве (выпуск 4): Сб. научи. тр./Отв. ред. А.И. Щербаков. - Новосибирск: НГАСУ, 1998.-С. 98- 101.

39. Завидов Б.Д. Комментарий к федеральному закону Российской Федерации «Об ипотеке (залоге недвижимости)». - М.: Издательство «ПРИОР», 1998. - 160 с.

40. Золоторев И.И., Горбунова И.В., Сазонова Ю.А., Соколов В.Н. Инвестиции в жилищное строительство// Экономика и предпринимательство в строительстве: Сб. научи, тр. (выпуск 6)/ Отв. ред. А.И. Щербаков. - Новосибирск: НГАСУ, 2000. - С.45 -47.

41. Золотарев И.И., Ивасенко А.Г., Соколов В.Н. Развитие системы долгосрочного жилищного кредитования населения в России - важнейшая социально-экономическая задача стабилизации общества// Прогнозирование развития регионального строительного комплекса. - Новосибирск: НГАСУ, 1998. - С. 43 - 46.

42. Иванов В. В. Все об ипотеке. – М.: МТ-Пресс, 2000

43. Ивасенко А.Г., Казаржевская B.C., Зыкова О.С., Казаржевская Е.С., Соколов В.Н. Особенности ипотечного кредитования в Сибири// Сборник материалов межкафедрального научно-методического семинара «Современные проблемы экономики и менеджмента». - Новосибирск: СГГА, 2000. - С. 166-172.

44. Ивасенко А.Г., Литвинова О.В., Соколов В.Н. Ипотечное кредитование: анализ и перспективы// Сборник материалов межкафедрального научно-методического семинара «Современные проблемы экономики и менеджмента». - Новосибирск: СГГА, 2000. - С. 173-179..

45. Ивасенко А.Г., Михайлова Е.М., Соколов В.Н. О схеме проведения ипотечного кредитования в России// Проблемы современной экономики и педагогики: 56-я научно-техническая конференция профессорско-преподавательского состава НГАСУ. -Новосибирск: НГАСУ, 1999. - С. 13-14.

46. Ивасенко А.Г., Опольская Н.В., Соколов В.Н. Источники финансирования жилищного строительства в России: Поиск оптимального варианта //ВОСТОК-СИБИРЬ-ЗАПАД. Всероссийский экономический форум. СИБИРЬ: ЭКСПОРТ-ИМПОРТ. Международная промышленная выставка. Тезисы докладов./ Новосибирск: СГГА, 1999. - 72 с.

47. Ивасенко А.Г., Опольская Н.В.. Соколов В.Н. Международный опыт финансирования жилищного строительства// Сбоник материалов межкафедрального научно-методического семинара «Современные проблемы экономики и менеджмента» (выпуск 2). - Новосибирск: СГГА, 2000. - С. 133-141.

48. Ивасенко А.Г., Опольская Н.В.. Соколов В.Н. Организационно-эконо-мические и правовые вопросы ипотечного кредитования в России // Социальные приоритеты и механизмы их реализации: Материалы научной сессии преподавателей НГАЭиУ. 28-30 апреля 1999 г. - Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. - 158 с.

49. Ивасенко А.Г., Опольская Н.В., Соколов В.Н. Применение моделей рефинансирования ипотечных кредитов в международной практике // Вестник Сибирской государственной геодезической академии. - Новосибирск, 1999. -Вып. 4. - 183 с.

50. Ивасенко А.Г., Соколов В.Н., Вернова Е.В. Проблемы планирования темпов жилищного строительства и распределения муниципального жилья // Эффективность инвестиций в новое строительство и реконструкцию. Сборник докладов и сообщений к международной научно-практической конференции. - Новосибирск: МАН, 2000. - С. 103 -107.

51. Ивасенко А Г, Чугунова О.А., Соколов В.Н. Эффективность инвестиций и пути ее повышения в строительстве жилья через механизм ипотечного кредитования// Экономика и предпринимательство в строительстве (выпуск 4): Сб. научи, тр./ Отв. ред. А.И. Щербаков. - Новосибирск: НГАСУ, 1998. - С. 75-78.

52. Ипотечное жилищное кредитование. - М.: Издательский дом «Аудитор», 1999.

Приложения

ДОГОВОР ипотеки №13-1 г. Гусиноозерск7 декабря 2005 года

Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации (открытое акционерное общество), именуемый в дальнейшем "ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ", зарегистрированный Центральным Банком Российской Федерации 20 июня 1991г. за регистрационным номером 1481, имеющий ОГРН 1027700132195, местонахождением: Россия, 117997, г. Москва, улица Вавилова, дом 19, в лице Управляющего Селенгинским ОСБ №2434 Жаргалон Олега Игоревича, действующего на основании Устава Сбербанка России, Положения об отделении СБ и Доверенности №30-01/025 от «30» августа 2005 года, с одной стороны, и Предприниматель без образования юридического лица Куржумов Вячеслав Петрович, именуемый в дальнейшем "ЗАЛОГОДАТЕЛЬ", зарегистрированный по адресу: 671160, РБ, Селенгинский район, г. Гусиноозерск, 6 мкр, дом 24, кв.8, ИНН 032000615744, ОГРН 304032022200054, местонахождением: Россия, 671160, РБ, Селенгинский район, г. Гусиноозерск, 6 мкр, дом 24, кв. 8, с другой стороны, далее совместно именуемые "Стороны", заключили настоящий договор, далее по тексту "Договор", о нижеследующем:

Статья 1. Предмет Договора

1.1. Предметом Договора является передача ЗАЛОГОДАТЕЛЕМ в залог ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ принадлежащего ЗАЛОГОДАТЕЛЮ на праве собственности недвижимого имущества, указанного в пункте 1.2. Договора (далее по тексту "Предмет залога"). Предмет залога полностью остается в пользовании у ЗАЛОГОДАТЕЛЯ.

1.2. Предметом залога является:

а) принадлежащий ЗАЛОГОДАТЕЛЮ на праве собственности объект недвижимости - 1 этажное кирпичное здание, общей площадью 33,5 (тридцать три целых пять десятых) кв.м., расположенное по адресу: г.Гусиноозерск, ул.Комсомольская б/н (1), инвентарный номер: 15:06:80:07:0, в соответствии с Поэтажным планом, являющимся неотъемлемой частью Договора.

1.3. Право собственности ЗАЛОГОДАТЕЛЯ на объект недвижимости, указанный в п. 1.2.(а) Договора, подтверждается свидетельством на право собственности на недвижимое имущество серии 03 АА №069284 от 19.02.2002г., выданным Филиалом по Селенгинскому Учреждения юстиции Республики Бурятия по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним и зарегистрированным 19.02.2002г. за №03-01/20-22/2002-17;

Земельный участок, функционально обеспечивающий находящийся на нем закладываемый объект недвижимости, площадью 248,00 (двести сорок восемь) кв.м. предоставлен ЗАЛОГОДАТЕЛЮ на праве постоянного (бессрочного) пользования и предметом залога не является

Право постоянного (бессрочного) пользования ЗАЛОГОДАТЕЛЕМ земельным участком, указанным в п. 1.2 Договора, подтверждается свидетельством на право постоянного (бессрочного) пользования земельным участком сер. 03 АА №069283 от 19.02.2002г., выданным Филиалом по Селенгинскому Учреждения юстиции Республики Бурятия по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним и зарегистрированным 19.02.2002г. за №03-01/20-22/2002-16.

1.4. Инвентаризационная стоимость указанного в п. 1.2.(а) объекта недвижимости составляет 358 000 (триста пятьдесят восемь тысяч) рублей, что подтверждается справкой №32 от 06.11.2005г., выданной Селенгинским отделением ГУ «Гостехинвентаризация по РБ».

Объект недвижимости, указанный в п. 1.2.(а) Договора, оценивается Сторонами в 400 000 (четыреста тысяч) рублей.

1.5. Предмет залога в целом оценивается Сторонами в 400000 (четыреста тысяч)

рублей.

Статья 2. Обязательства, исполнение которых обеспечено залогом

1. Предметом залога обеспечивается исполнение обязательств ЗАЛОГОДАТЕЛЯ; Заемщика Предпринимателя без образования юридического лица Куржумов Вячеслав Петрович, зарегистрированный по адресу: РБ, Селенгинский район, г. Гусиноозерск, 6 мкр, дом 24, кв.8, ИНН 032000615744, ОГРН 304032022200054, возникших на основании: Договора об открытии невозобновляемой кредитной линии №13 от "07" декабря 2005г., заключенного между ЗАЛОГОДАТЕЛЕМ (Заемщиком) и ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЕМ (Кредитором) в РБ, г. Гусиноозерска Селенгинского район 07 декабря 2005г., именуемого далее по тексту "Кредитный договор".
2. Обязательства, исполнение которых обеспечивается Договором, включают в том числе, но не исключительно:

обязательства по погашению основного долга (кредита); обязательства по уплате

процентов за пользование кредитом;

обязательства по уплате неустойки;

судебные и иные расходы ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ, связанные с реализацией прав по Кредитному и настоящему Договорам.

2.3. ЗАЛОГОДАТЕЛЬ ознакомлен со всеми условиями Кредитного договора и согласен отвечать за исполнение всех своих обязательств по Кредитному договору Предметом залога, в том числе по следующим условиям:

по погашению лимита кредитной линии в сумме 1 100 000 (один миллион сто тысяч) рублей в следующие сроки до 06 декабря 2006г.;

по уплате процентов в размере 20 (двадцать) процентов годовых в следующие сроки ежемесячно "20" числа каждого месяца и на дату окончательного погашения кредита;

по внесению платы за проведение операций по ссудному счету в размере 0,2 (ноль целых две десятых) процентов годовых с суммы фактической задолженности по кредиту в следующие сроки одновременно с уплатой процентов;

по внесению платы за резервирование ресурсов в размере 3 (три) процента годовых от суммы невыбранного в срок кредита за период, начиная с момента плановой выборки кредита (не включая эту дату), до даты его фактической выборки (включительно) в следующие сроки ежемесячно "20" числа каждого месяца и на дату окончательного погашения кредита;

по уплате компенсации за досрочный возврат кредита в размере 10% годовых. Компенсация за досрочный возврат вносится одновременно с досрочным погашением кредита или его части.

по уплате неустойки в размере двойной учетной ставки ЦБ РФ, начисляемую на сумму просроченного платежа за каждый день просрочки, включая дату погашения просроченной задолженности, а также покрытие всех издержек, которые понесет ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ в связи с исполнением вышеназванного Кредитного и настоящего договоров.

ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ имеет право в одностороннем порядке производить по своему усмотрению увеличение процентной ставки по Кредитному договору в том числе, но не исключительно, при условии принятия Банком России решений по повышению учетной ставки, с уведомлением об этом Заемщика без оформления этого изменения дополнительным соглашением.

ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ имеет право в одностороннем порядке производить по своему усмотрению изменение размера неустойки с уведомлением об этом Заемщика без оформления этого изменения дополнительным соглашением.1

абзац вписывается в случае если условиями Кредитного договора предусмотрена возможность увеличения неустойки

Целевое назначение кредита: на ремонт торговых помещений.

Статья 3. Заявления и гарантии

3.1.ЗАЛОГОДАТЕЛЬ подтверждает и гарантирует, что:

3.1.1. Действует в соответствии с полномочиями, установленными его учредительными документами.

3.1.2. Является полноправным и законным собственником имущества и обладателем прав, входящих в Предмет залога. До момента заключения Договора Предмет залога не отчужден, не заложен, в споре и под арестом не состоит, не обременен правами третьих лиц, право собственности и права аренды ЗАЛОГОДАТЕЛЯ никем не оспаривается, что подтверждается Выпиской Управления Федеральной Регистрационной Службы по Республике Бурятия №20/001/2005-037, выданной 07.11.2005г.

3.1.4. Предмет залога не имеет каких-либо свойств, в результате проявления которых может произойти его утрата, порча или повреждение.

Статья 4. Права и обязанности Сторон

4.1. ЗАЛОГОДАТЕЛЬ принимает на себя следующие обязательства:

4.1.2. Не совершать уступки, не отчуждать Предмет залога без предварительного письменного согласия ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ.

4.1.3. Принимать соответствующие, адекватные обстоятельствам, меры к обеспечению сохранности Предмета залога, включая текущий и капитальный ремонт.

1. Не совершать действия, влекущие изменение или прекращение Предмета залога или уменьшение его стоимости за исключением уменьшения стоимости, имеющей место в результате амортизации Предмета залога в ходе его нормальной хозяйственной эксплуатации.
2. Немедленно уведомлять ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ о возникновении угрозы утраты или повреждения Предмета залога.

4.1.6. Обеспечивать ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ возможность документальной и фактической проверки наличия и состояния Предмета залога.

В течение 5 (пяти) рабочих дней предоставлять ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ любую запрашиваемую информацию относительно Предмета залога.

4.1.7. Немедленно ставить в известность ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ об изменениях, произошедших в Предмете залога, о его нарушениях третьими лицами или о притязаниях третьих лиц на Предмет залога.

4.1.8.В течение 5 (пяти) рабочих дней с момента подписания Договора Сторонами представить полный комплект документов, необходимый для государственной регистрации ипотеки в Управлении Федеральной Регистрационной Службы по Республике Бурятия.

4.1.9. Вести книгу записей залогов; не позднее 10 (десяти) рабочих дней с момента государственной регистрации Договора внести в книгу запись, содержащую данные о виде и предмете залога, объеме обеспеченности залогом взятого обязательства.

По первому письменному требованию предоставлять ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ и другим заинтересованным лицам книгу записи залогов для ознакомления. При этом ЗАЛОГОДАТЕЛЬ несет ответственность за своевременность и реальность внесения сведений о залоге в книгу записи залогов.

4.1.10. Заменить Предмет залога по требованию ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ равным по стоимости в течение 20 (двадцати) рабочих дней с момента получения ЗАЛОГОДАТЕЛЕМ письменного уведомления ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ о замене Предмета залога в случае его утраты или повреждения, либо если право собственности на него прекращено по основаниям, предусмотренным законом.

4.1.11. Передать ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ при подписании Договора нотариально заверенные копии документов, подтверждающих право собственности ЗАЛОГОДАТЕЛЯ на Предмет залога и права ЗАЛОГОДАТЕЛЯ долгосрочной аренды земельного участка.

4.1.12. В случае возбуждения процедуры принудительной ликвидации ЗАЛОГРДАТЕЛЯ в письменной форме уведомить ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ о поступившем в арбитражный суд соответствующем заявлении, но не позднее 3 (трех) рабочих дней, с момента получения от заявителя копии такого заявления.

1. Предмет залога находится у ЗАЛОГОДАТЕЛЯ. Последующий залог Предмета залога без согласования с ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЕМ не допускается.
2. ЗАЛОГОДАТЕЛЬ несет в полной мере ответственность за Предмет залога, риск его случайной гибели или случайного повреждения.

4.1.15. В случае, если в истекшем отчетном периоде внесены изменения в учредительные документы, ЗАЛОГОДАТЕЛЬ обязан не позднее сроков, установленных для предоставления бухгалтерской отчетности, предоставить ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ нотариально удостоверенные копии изменений и дополнений к учредительным документам, зарегистрированных в установленном законодательством порядке, нотариально удостоверенную копию свидетельства о внесении записи в ЕГРЮЛ о государственной регистрации изменений в учредительные документы.

Кроме того, ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ обязан по требованию ЗАЛОГОДАТЕЛЯ предоставлять другие отчетно-финансовые документы в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты получения указанного требования.

4.2. ЗАЛОГОДАТЕЛЬ имеет право:

1. Пользоваться Предметом залога в соответствии с его целевым назначением и получать доходы от Предмета залога, обеспечивая его сохранность.
2. Прекратить обращение взыскания на Предмет залога в любое время до момента его реализации посредством исполнения обеспеченных залогом обязательств.

4.3. ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ имеет право:

1. Проверять по документам и фактически наличие, размер, состояние и условия использования Предмета залога и требовать в этих целях предоставления необходимых документов.
2. Требовать от ЗАЛОГОДАТЕЛЯ принятия мер, необходимых для сохранения Предмета залога.
3. Выступать в качестве третьего лица в деле, в котором рассматривают иск об имуществе, являющемся Предметом залога по Договору.
4. Обратить взыскание на Предмет залога до наступления срока исполнения обеспеченного залогом обязательства при невыполнении ЗАЛОГОДАТЕЛЕМ (и Заемщиком - вписывается при необходимости) обязанностей, предусмотренных действующим законодательством, Кредитным договором и Договором.
5. Требовать от ЗАЛОГОДАТЕЛЯ досрочного исполнения своих обязательств в случаях, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации.

Статья 5. Ответственность Сторон

5.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по Договору Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

5.2. В случае нарушения ЗАЛОГОДАТЕЛЕМ любого из его обязательств, изложенных в п.п. 4.1.1.-4.1.2.; 4.1.8-4.1.13.; 4.1.15; 9.1. Договора, ЗАЛОГОДАТЕЛЬ будет обязан уплатить ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ штраф в размере 1 (одного) процента от стоимости Предмета залога, указанной в п. 1.6. Договора.

Штраф уплачивается ЗАЛОГОДАТЕЛЕМ в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента получения от ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ письменного требования об уплате штрафа.

Уплата штрафа не освобождает ЗАЛОГОДАТЕЛЯ от выполнения его обязательств по Договору.

Статья 6. Дополнительные условия

6.1. Стороны договорились, что обращение взыскания на Предмет залога, являющийся обеспечением по Кредитному договору, осуществляется в порядке, установленном действующим законодательством.

6.2. Сумма, полученная от реализации Предмета залога, поступает в погашение задолженности в следующем порядке:

1) на возмещение судебных и иных расходов по взысканию задолженности;

2) на погашение обязательств по Кредитному договору в соответствии с очередностью, предусмотренной условиями Кредитного договора;

3)на уплату неустойки в соответствии с условиями настоящего Договора.

Статья 7. Особые условия

1. В случае частичного исполнения Заемщиком обеспеченных залогом обязательств залог сохраняется в первоначальном объеме до полного и надлежащего исполнения Заемщиком обеспеченного залогом обязательства.
2. Залог сохраняет свою силу в случаях, когда в установленном порядке и в соответствии с положениями Кредитного договора происходит уступка ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЕМ обеспеченного залогом требования третьему лицу, при этом:

* ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ вправе без согласия ЗАЛОГОДАТЕЛЯ передать свои права по Договору с соблюдением правил о передаче прав кредитора путем совершения уступки требования;
* ЗАЛОГОДАТЕЛЬ не имеет права переуступать или передавать полностью или частично свои права по Договору без письменного согласия ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ.

7.3. Расходы по нотариальному удостоверению и регистрации Договора в соответствующих государственных органах несет ЗАЛОГОДАТЕЛЬ.

Статья 8. Срок действия Договора

8.1. Договор вступает в силу с момента его государственной регистрации в установленном законодательством Российской Федерации порядке и действует до полного исполнения обязательств Заемщика по Кредитному договору и ЗАЛОГОДАТЕЛЯ по Договору.

Статья 9. Заключительные положения

9.1 ЗАЛОГОДАТЕЛЬ обязуется не разглашать в любой форме (в том числе, но не исключительно: в форме интервью, публикаций, рекламных акций) информацию, касающуюся условий Кредитного договора.

Данное условие не распространяется на обязательное предоставление информации государственным органам в случаях, определенных законодательством Российской Федерации, а также с согласия ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ.

1. Взаимоотношения Сторон, неурегулированные в Договоре, регулируются в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.
2. Все споры по Договору рассматриваются в Арбитражном суде г.Улан-Удэ в соответствии с действующим законодательством Российской федерации.

9.4.Соглашение об изменении или расторжении Договора совершается в письменной форме, путем заключения дополнительных соглашений, подписанных уполномоченными представителями Сторон, и зарегистрированных в порядке, предусмотренном для Договора.

9.5. Если одна из Сторон изменит свой адрес, то она обязана информировать об этом другую сторону до государственной регистрации соответствующих изменений в учредительных документах, но не позднее 5 (пяти) рабочих дней с момента фактического изменения местонахождения.

В случае изменения одной из Сторон банковских реквизитов, она обязана информировать об этом другую сторону до вступления изменений в силу, но не позднее 5 (пяти) рабочих дней с момента фактического изменения банковских реквизитов.

1. Любое уведомление и иное сообщение, направляемое Сторонами друг другу по Договору, должно быть совершено в письменной форме. Такое уведомление или сообщение считается направленным надлежащим образом, если оно доставлено адресату посыльным, заказным письмом с уведомлением о вручении или телефаксом по почтовому адресу, указанному в Договоре (или по адресу, указанному Стороной в соответствии с п. 9.5. Договора), и за подписью уполномоченного лица.
2. Все приложения к Договору являются его неотъемлемой частью.
3. Договор составлен в 4-х экземплярах, имеющих равную юридическую силу, два - у ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ, один у ЗАЛОГОДАТЕЛЯ, один в Управлении Федеральной Регистрационной Службы по Республике Бурятия.

Статья 10. Местонахождение и банковские реквизиты Сторон

ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ:

Местонахождение: 117997, г. Москва, ул. Вавилова, д.19.

Почтовый адрес: 671160, РБ, Селенгинский район, г.Гусиноозерск, ул. Ленина 52.

ИНН 7707083893, ОГРН 1027700132195.

Корреспондентский счет №30102810900000000607

БИК 042520607

Телефон: 44-9-38 Факс; 44-6-40

ЗАЛОГОДАТЕЛЬ:

Местонахождение: 671160, РБ, Селенгинский район, г. Гусиноозерск, 6 мкр, дом 24, кв.8

Почтовый адрес: 671160, РБ, Селенгинский район, г. Гусиноозерск, 6 мкр, дом 24, кв.8

ИНН 032000615744, ОГРН 304032022200054

ОКНО 64905431 "

Расчетный счет №40802810709080100139 в Селенгинском ОСБ №2434

Телефон: (8-245) 45-0-33.

|  |  |
| --- | --- |
| ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ: | ЗАЛОГОДАТЕЛЬ: |
| Управляющий Селенгинским ОСБ №2434  Жаргалон Олег Игоревич  / / | Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица  Куржумов Вячеслав Петрович  / / |
| МП | МП |