

УДК 347.28(479.24)

## СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

С.М. РЗАЕВ

(Азербайджанский государственный экономический университет, Баку)

*Рассматривается стратегия развития ипотечной деятельности банка как часть его общей стратегии – определение основных долгосрочных целей, задач именно на рынке жилищного ипотечного кредита, утверждение курса действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей. Анализируется широкий набор факторов, учитывающих на практике при разработке подобной стратегии и влияющих на целевые показатели деятельности банка на данном рынке банковских услуг. Сделан вывод о том, что при разработке кредитной политики необходимо видеть различие между политикой и процедурами, а соответствующие решения оформлять в обязательном для всех и индивидуальном для каждого банка комплекте инструктивных и методических документов, регламентирующих различные аспекты организации его работы на кредитном рынке.*

Стратегия развития ипотечной деятельности банка является частью его общей стратегии и представляет собой определение основных долгосрочных целей и задач банка на рынке жилищного ипотечного кредита, утверждение курса действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения обозначенных целей. По рассматриваемой проблеме обобщен теоретический опыт Г.А. Цылиной, В.В. Смирнова, З.П. Лукиной.

На практике при разработке подобной стратегии банки учитывают широкий набор факторов, влияющих на целевые показатели их деятельности на данном рынке банковских услуг. Для принятия банком обоснованных решений по вопросам не только текущего функционирования, но и будущего развития жилищного ипотечного кредитования важное значение имеет четкая постановка стратегических и тактических целей, то есть высокий уровень и высокое качество планирования в целом. Сотрудники банка должны владеть современными методиками экономик математического прогнозирования, а также пакетами прикладных программ его технической поддержки.

Поскольку ипотечные кредиты – это долгосрочные и, как правило, значительные по размеру кредиты, то особое внимание следует уделять структуре ресурсной базы банка, перспективам ее развития во взаимосвязи с оценкой качества размещенных ресурсов с целью управления ликвидностью и тем самым выполнения обязательных экономических нормативов Центрального банка. Для этого необходим адекватный анализ ипотечного и депозитного рынков, то есть хорошая работа маркетинговых подразделений. Банк должен стремиться привлекать средства на средне- и долгосрочные депозиты (вклады), которые служат наиболее надежным и сравнительно недорогим ресурсом и позволяют лучше прогнозировать их размещение в ипотечные кредиты [1]. Кроме того, важнейшим показателем, определяющим масштабы кредитных операций, является величина собственных средств (капитала) банка.

**Основная часть.** От правильно выбранной стратегии, учитывающей реальность, складывающиеся как в экономике, так и в банковской сфере, в значительной мере зависит успешное развитие любого коммерческого банка – рост доходов, доверие со стороны клиентов, удовлетворение интересов акционеров банка, увеличение его капитала. Стратегические решения руководства банка в части жилищного ипотечного кредитования должны быть направлены на достижение равновесия между хорошо изученными областями бизнеса и разумными рисками в этой новой для банка области, определяя стратегию развития банковских услуг.

Каждый банк строго конфиденциально разрабатывает стратегию своего развития, руководствуясь результатами учета вышеназванных факторов. Определив основные ориентиры развития жилищного ипотечного кредитования [2] на долгосрочную перспективу, ключевые стратегические задачи, банк приступает к разработке ключевых направлений достижения основных целей. Поскольку каждое из основных направлений стратегии банка представляет собой целый блок взаимосвязанных вопросов, подлежащих отработке и решению в среднесрочной перспективе, то, как правило, службами банка составляется подробный, детальный план мероприятий по реализации основных направлений стратегии банка (с указанием содержания мероприятий, ответственных и срока выполнения). Названный документ позволяет конкретизировать пути достижения поставленных банком целей и осуществлять поэтапный контроль за их реализацией и результатами, а также вносить по мере необходимости определенные поправки и коррективы в этот документ.

Под воздействием общей и частной стратегий банка, а также плана мероприятий по реализации их основных направлений формируется документ, регулирующий деятельность банка на каждый год в области кредитования, в том числе и жилищного ипотечного, – меморандум о кредитной политике.

Кредитная политика любого банка должна базироваться на основных принципах, обеспечивающих ее эффективность и оптимизацию. В кредитной политике воплощается выработанная советом директоров, менеджерами и кредитными работниками философия, которая охватывает все фазы кредитной деятельности. Эта философия формулируется прежде, чем банк начнет выдавать кредиты, является начальным и исходным элементом, лежащим в основе процесса кредитования, в том числе и ипотечного. После утверждения кредитной политики банковские работники сопоставляют с ней параметры конкретных кредитов в ходе унифицированной процедуры их одобрения.

Существует большое разнообразие признаков, по которым можно классифицировать огромный перечень видов кредита. Соответственно, можно говорить и о множестве различных классификаций кредита. Согласно одной из них, кредиты по обеспечению можно разделить на бланковые (необеспеченные) и обеспеченные, в которых, в свою очередь, по характеру обеспечения выделяют залоговые, гарантированные и застрахованные. При этом в качестве залога могут выступать имущество, права, ценные бумаги, в качестве гарантий – поручительство третьих лиц, банковская гарантия.

Когда по договору может быть заложено недвижимое имущество, права на которое зарегистрированы в порядке, установленном для регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, тогда речь идет о договоре об ипотеке. В качестве предмета ипотеки могут выступать:

- 1) земельные участки, за исключением земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, части земельного участка, площадь которой меньше минимального размера, установленного нормативными актами органов местного самоуправления для земель различного целевого назначения и разрешенного использования;
- 2) предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности;
- 3) жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;
- 4) дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения;
- 5) воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты [1].

Таким образом, ипотека – это одна из форм залога имущества, которая характеризуется следующими отличительными чертами:

- 1) предмет ипотеки остается в собственности залогодателя, который обладает в полной мере правом владения и пользования этим имуществом, но лишается права распоряжения им без согласия залогодержателя. Однако в случае невыполнения заемщиком своих обязательств, кредитор приобретает преимущественное право получить удовлетворение за счет реализации предмета ипотеки с публичных торгов. Оставшаяся после погашения кредита сумма за вычетом расходов, связанных с процедурой обращения взыскания, возвращается бывшему заемщику;

- 2) права залогодержателя по договору об ипотеке могут быть удостоверены специальной ценной бумагой – закладной, которая первоначально выдается после государственной регистрации ипотеки органом, ее осуществившим, и также может быть зарегистрирована в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним;

- 3) при превышении стоимости залога над суммой выданного кредита ипотека дает возможность получить дополнительные ссуды под залог того же имущества (вторая, третья ипотека). В этом случае права кредиторов удовлетворяются в порядке очередности регистрации ипотеки.

Исходя из всего вышесказанного, ипотечный кредит можно определить как кредит, возврат которого обеспечен залогом недвижимого имущества (ипотекой). Ипотечные кредиты классифицируются по различным признакам, как специфическим для данного вида кредита, так и общим, характерным для большинства типов кредитов (по типу заемщика, по валюте предоставления, по способу погашения, по видам взимаемых процентов, по степени риска и т.д.).

Специфической является классификация по самому предмету ипотеки:

- 1) земельный ипотечный кредит (залог – земельный участок);
- 2) коммерческий ипотечный кредит (залог – недвижимость, используемая в предпринимательской деятельности);
- 3) жилищный ипотечный кредит (залог – жилая недвижимость).

Жилищный ипотечный кредит является потребительским кредитом и служит средством удовлетворения такой социальной потребности граждан, как потребность в собственном жилье (доме, квартире, комнате) и других объектах недвижимости (даче, коттедже, приусадебном участке, надворных построй-

ках, гаражах и т.д.). Таким образом, это строго целевой кредит. В условиях сформированного и нормально функционирующего рынка недвижимости его необходимость вызвана не только удовлетворением потребительских нужд населения, но и интересами строителей в обеспечении непрерывности процесса воспроизводства при реализации жилья. Однако в настоящее время жилищный ипотечный кредит создает дополнительный спрос на жилье, усугубляя его дефицит, еще больше «закручивая» инфляционную спираль на рынке недвижимости.

Жилищные ипотечные кредиты – это кредиты, предоставляемые населению. Вместе с тем они могут быть предоставлены и другим хозяйствующим субъектам, например коммерческим организациям, имеющим и реализующим собственные программы улучшения жилищных условий своих сотрудников. При этом в преобладающем большинстве случаев кредиторами выступают коммерческие банки, как универсальные, так и специализированные (ипотечные). Срок погашения таких кредитов достаточно длителен – от трех лет, оптимально – 20–25 лет, но, как правило, 10–15 лет и более. Иными словами, это долгосрочные кредиты. Благодаря длительному сроку погашения уменьшается размер ежемесячных выплат заемщика, но одновременно увеличивается конечная сумма «переплаты» за кредит. Сумма кредита может составлять от 50% (без анализа платежеспособности заемщика) до 95% стоимости жилья, указанной в договоре купли-продажи, или его рыночной стоимости, определенной по результатам оценки. Поэтому по степени покрытия кредитом стоимости товара жилищный ипотечный кредит является ссудой на частичную его оплату. Остальную часть стоимости жилья (первоначальный взнос) заемщик должен оплатить за счет собственных средств. Однако при недостатке у заемщика необходимой суммы, ему может быть предоставлен так называемый сопутствующий кредит на оплату первого взноса. В этом случае основной и сопутствующий ему кредит различаются условиями, но не порядком, их предоставления. Как правило, жилищные ипотечные кредиты погашаются постепенно с рассрочкой платежа по аннуитетной схеме расчетов. Таким образом, жилищный ипотечный кредит можно определить как целевой долгосрочный потребительский кредит, предоставляемый для строительства или приобретения готового жилья под его залог.

Под организацией процесса жилищного ипотечного кредитования в банке понимается техника и технология этого вида кредитования с целью соблюдения законодательных норм банковской деятельности, снижения кредитного риска и получения достаточной прибыли от совершенной кредитной сделки. Процесс жилищного ипотечного кредитования, как и любого другого, можно разделить на несколько этапов, каждый из которых вносит свой вклад в качественные характеристики ипотечного кредита и определяет степень его надежности и прибыльности для банка, а также позволяет установить взаимоотношения кредитного отдела (его подразделов) с другими организационными подразделениями банка по выдаче ипотечного кредита и управлению им. В экономической литературе существуют разные точки зрения относительно числа выделяемых этапов жилищного ипотечного кредитования.

Стратегия развития ипотечной деятельности банка является частью его общей стратегии и представляет собой определение основных долгосрочных целей и задач банка именно на рынке жилищного ипотечного кредита, утверждение курса действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей. На практике при разработке подобной стратегии банки учитывают широкий набор факторов, влияющих на целевые показатели их деятельности на данном рынке банковских услуг.

Конкретное влияние каждого из вышеперечисленных факторов отражается во влиянии соответствующих детализирующих макроэкономических индикаторов, которые носят объективный характер, обязывающий банк максимально их учитывать, приспособив к ним свои стратегии, как частную, так и общую.

Особенность кредитной политики коммерческого банка, выбравшего в качестве стратегической цели своего развития активное освоение рынка жилищного ипотечного кредита, заключается в том, что в каждом разделе соответствующего меморандума должны быть отдельно прописаны положения, касающиеся именно этого вида кредита. Так, уже во Введении перечень нормативно-правовых актов, с учетом требований которых разработана кредитная политика, должен быть дополнен перечнем документов, регулирующих жилищное ипотечное кредитование. В разделе «Обязательные критерии одобрения кредитов», кроме всего прочего, среди объектов кредитования по долгосрочным кредитам физическим лицам заявляются затраты на приобретение объектов жилой недвижимости. В этом же разделе может устанавливаться требуемый уровень рентабельности не только кредитного портфеля в целом, но и ипотечных кредитов в частности. Поскольку цель ипотечного кредита – приобретение актива, и такой кредит характеризуется длительным сроком погашения, то дополнением к основному источнику его погашения (будущие доходы заемщика, достаточность которых определяется оценкой его платежеспособности) служит обеспечение, предметом которого во всех случаях без исключения является объект жилой недвижимости. В некоторых банках в случае предоставления ипотечного кредита на первичном рынке в качестве обеспечения выступает поручительство не только физического лица, но и аккредитованной

банком инвестиционно-строительной компании. Кроме того, здесь же указываются приоритеты относительно субъектов жилищного ипотечного кредитования, планируемый уровень ипотечных кредитов в активах банка и др. В разделе «Полномочия по выдаче кредитов» указываются случаи, когда вопрос о предоставлении ипотечного кредита решается тем или иным кредитным комитетом. Такими случаями могут быть превышение лимита размера кредита, превышение максимально допустимого срока кредитования, предоставление кредита инсайдерам и аффилированным по отношению к банку лицам.

**Заключение.** При разработке кредитной политики необходимо видеть различие между политикой и процедурами. Политика устанавливает «философские» основы кредитной деятельности, в то время как процедуры призваны давать ответы на вопрос: «Как?». В этой связи все положения меморандума должны быть подкреплены практическими мерами, которые призваны обеспечивать ее претворение в жизнь. Соответствующие решения оформляются в обязательном для всех и индивидуальном для каждого банка комплекте инструктивных и методических документах, регламентирующих различные аспекты организации его работы на кредитном рынке.

Что касается универсальных банков, то в любом их структурном подразделении (филиале, дополнительном офисе) существуют отделы кредитования физических лиц, в обязанности сотрудников которых входит исполнение функций, предусмотренных всеми этапами жилищного ипотечного кредитования, наряду с остальными его видами, предоставляемыми универсальным банком. Вместе с тем в этих отделах не все кредитные работники «занимаются ипотекой». Как правило, в большинстве случаев каждый сотрудник ответственен за определенный вид кредита: один – за автокредиты; другой – за образовательные; третий – за ипотечные и т.д. В зависимости от широты ассортимента предоставляемых услуг во многом определяется масштаб ипотечной деятельности универсального банка.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Цылина, Г.А. Ипотека, жилье в кредит / Г.А. Цылина. – М.: Экономика, 2001. – 360 с.
2. Смирнов, В.В. Ипотечное жилищное кредитование / В.В. Смирнов, З.П. Лукина. – М.: Аудитор, 1999. – 46 с.
3. Рзаев, В. Бюджет пошел на нет (Льготное кредитование бизнеса и ипотеки) / В. Рзаев // Экономист. – Баку, 2013. – № 9(43). – С. 6.

Поступила 09.10.2015

#### THE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE BANK'S MORTGAGE ACTIVITIES

S. RZAEV

*The development strategy of the bank's mortgage activity is part of its overall strategy and represents a definition of the main long-term goals. Objectives of the bank in the market of housing mortgage loans are approved course of action and allocation of resources needed to achieve these goals. In practice, the development of such a strategy, banks take into account a wide range of factors influencing the targets of their activities in the market of banking services. In the development of the credit policy is necessary to see the difference between policies and procedures. Relevant decisions are made mandatory for all and for each individual bank's complete guidance and methodological documents regulating various aspects of the organization of its work in the credit market.*