

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В. ЛОМОНОСОВА

Экономический факультет

На правах рукописи

ЖУКОВА Ольга Владиславовна

**ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ДОСТУПНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ
ИПОТЕЧНЫХ УСЛУГ В ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЕ**

Специальность: 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством
(экономика, организация и управление предприятиями, отраслями,
комплексами: сфера услуг)

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
д.э.н. Лapidус Л.В.

МОСКВА – 2016

Содержание

Введение	3
Глава 1. Теоретические основы формирования и развития рынка доступного жилья для социально-значимых категорий граждан	11
1.1. Социально-значимые категории граждан – основа человеческого капитала государства	11
1.2. Ипотечные социальные программы в жилищной сфере для социально-значимых категорий граждан	28
1.3. Институциональное развитие жилищной ипотеки с учётом международных интеграционных процессов	38
Глава 2. Анализ современных механизмов предоставления социальных жилищных услуг	50
2.1. Рынок жилой недвижимости в Российской Федерации	50
2.2. Современные механизмы предоставления социальных ипотечных жилищных услуг	69
2.3. Субстандартная ипотека и её адаптация к российским условиям	80
Глава 3. Формирование механизмов доступности социальных ипотечных услуг в жилищной сфере	90
3.1. Федеральные механизмы жилищной политики России	90
3.2. Инновационное предложение по обеспечению социально-значимых категорий граждан доступным жильем	96
3.3. Рыночные механизмы доступности социальных ипотечных продуктов в сфере жилищных услуг	114
Заключение	129
Список используемой литературы	139
Приложения	155

Введение

Актуальность темы исследования. Обеспеченность жильем является одной из характеристик качества жизни населения. Повышение доступности жилья для населения России, увеличение количества собственников жилья является важнейшей социально-экономической задачей государства.

Постановлением Правительства Российской Федерации № 404 от 5 мая 2014 были утверждены Основные условия и меры реализации программы «Жилье для российской семьи», базируясь на которую Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) разработало подпрограммы: «Социальная ипотека: квартира», «Социальная ипотека: дом», «Ипотека для сотрудников ОПК», «Ипотека для военнослужащих» с опциями: «Ипотека с государственной поддержкой» и без таковой.

Региональные органы власти определяют приоритет в обеспечении жильем и улучшении жилищных условий социально-незащищенных категорий граждан, таким как малоимущие, многодетные семьи, ветераны и другие, первоочередные нуждающиеся в улучшении жилищных условий.

Государственная жилищная политика нацелена на создание механизмов предоставления жилищных услуг, которые позволят гражданам России иметь возможность приобретать доступные квартиры по ценовому и кредитному рейтингу. Однако, несмотря на усилия, предпринимаемые государством, поставленная цель – обеспечение доступности жилья – в настоящее время не достигнута. Главным недостатком действующих жилищных программ является ограниченность бюджетного финансирования, формирующая неопределенный период ожидания для участников программ. Для решения данных вопросов, в первую очередь, необходимо сформировать рыночную систему жилищного финансирования и эффективные механизмы обеспечения жильем социально-значимых категорий граждан.

Обеспечение квартирами граждан социально-значимых профессий по социальной программе «Жильё для российской семьи» (ЖРС) реализуется, начиная с 2015 года. В целом программа «ЖРС» позволила выявить

реальную потребность в жилье отдельных категорий граждан. В 70 субъектах Российской Федерации 460000 семей занесены в региональные реестры, нуждающихся в улучшении жилищных условий, однако, только в пяти регионах, поддержавших федеральную программу, в 2015 году было построено 4082 квартиры. Программа «ЖРС» будет действовать до 2017 года включительно, целевой объем строительства составит 25 млн. кв. м. жилья экономического класса при поддержке застройщиков со стороны федерального центра.

От эффективности решения проблемы доступности жилья, в том числе социально-значимых категорий граждан, зависит экономический рост и социальная стабильность в обществе. Актуальность разработки теоретических аспектов и практических механизмов рынка доступного жилья для социально-значимых категорий граждан вызвана необходимостью исследования данной проблематики.

Степень разработанности научной проблемы. Основоположниками в исследовании проблемы качества жизни населения, специфики оказания общественных услуг являются такие зарубежные ученые, как С. Генри, С. Литлчайлд, Э. Маркварт, Д. Ньюбери, Т.Д. Паркер, Дж. Стиглиц, Р. Страйк и другие.

Вопросам повышения доступности жилищных услуг посвящены работы отечественных ученых, таких как Б.И. Бояринцева, В.И. Бусова, Н.А. Восколович, Е.В. Егорова, Е.Н. Жильцова, З.Г. Зайнашевой, В.Н. Казакова, Л.В. Лapidус, И.Н. Молчанова, В.А. Морозова, Т.В. Науменко, А.Н. Ряховской и других.

Вопросами и проблемами развития жилищных ипотечных услуг, реформирования жилищного комплекса, решения жилищных потребностей российских граждан занимаются такие ученые как Н.Б. Александрова, И.В. Бердников, А.А. Бойцов, Е.В. Иванкина, В.Н. Кононов, А.Б. Копейкин, Н.Б. Косарева, Л.Б. Лазарева, М.В. Леонов, Н.С. Пастухова, Н.Н. Рогожина,

Л.Г. Соловьева, А.Ю. Ткаченко, А.А. Толмачева, О.А. Туркова, П.А. Черноскутов и другие.

Несмотря на то, что данной проблеме уделено повышенное внимание со стороны государства и научного сообщества ученых-экономистов, на сегодняшний день отсутствует комплексная и целостная программа эффективного развития жилищного комплекса и механизмов её реализации, отвечающая интересам всех слоёв населения.

Недостаточная степень разработанности рыночных механизмов доступного жилья для социально-значимых категорий граждан, отсутствие структур, формирующих механизмы доступности социальных ипотечных услуг, а также слабая изученность взаимосвязи данных вопросов с процессами формирования социально-экономических основ рынка доступного жилья определила выбор темы исследования, его цели и задачи.

Цель исследования состоит в разработке механизма формирования рынка доступного жилья для социально-значимых категорий граждан и выработке практических рекомендаций по его функционированию.

Задачи исследования:

1. Раскрыть теоретические основы формирования и развития рынка доступного жилья для социально-значимых категорий граждан.
2. Проанализировать существующие и формирующиеся механизмы предоставления социальных ипотечных услуг, выявить тенденции и факторы, сдерживающие развитие рынка доступного жилья.
3. Разработать концепцию формирования рыночных механизмов доступности социальных ипотечных продуктов в сфере жилищных услуг.
4. Предложить рыночные механизмы доступности социальных ипотечных продуктов в сфере жилищных услуг.

Объектом исследования являются субъекты социально-экономических отношений в сфере обеспечения доступным жильем – социально-значимые категории граждан.

Предметом исследования является механизм обеспечения доступным жильём социально-значимых категорий граждан.

Теоретическими и методологическими основами исследования послужили фундаментальные труды отечественных и зарубежных ученых, посвященные проблемам формирования рынка доступного и качественного жилья. Для решения поставленных задач и обоснования выводов использовались системный подход, методы горизонтального (трендового), вертикального (структурного), сравнительного анализа, анализа коэффициентов, экспертных оценок. Выше перечисленное было положено автором в основу исследования и последующих инновационных предложений.

Научные выводы и разработанные рекомендации учитывают востребованность на рынке труда социально-значимых категорий граждан, современные проблемы и тенденции развития жилищной сферы, а также зарубежный опыт организации ипотечного кредитования.

Информационной базой исследования являются законодательные, нормативные и правовые акты Российской Федерации, регулирующие отношения в жилищной и строительной сферах, документация учреждений по жилищной политике различных субъектов Российской Федерации, данные Министерства финансов РФ, Федеральной службы государственной статистики, Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, распоряжения, приказы и методики различных министерств и ведомств, а также научные труды учёных, работающих над данной тематикой.

Научная новизна исследования заключается в создании регуляторов рынка и механизмов доступности социальных ипотечных услуг в жилищной сфере. В процессе исследований автором были найдены научные решения для реализации социальных программ, включая коммерциализацию научных исследований, организацию Венчурных сервисных ассоциаций и венчурных компаний, как «инкубаторов» предприятий – «стартапов», обеспеченных

НИОКР, IT-программами, инвестициями и маркетинговыми стратегиями выведения их на рынок.

В соответствии с поставленными в исследовании задачами были получены следующие **научные результаты**:

1. Введено в научную практику понятие «социально-значимые категории граждан», как субъектов, формирующих человеческий капитал государства, имеющих в силу своих профессиональных качеств и навыков отношение к его воспроизводству. Обосновано выделение трех категорий граждан, включая молодых учёных, спортсменов и людей творческих профессий, которые составляют креативный класс развития экономики и общества. Показано, что к доступному для социально-значимых категорий граждан следует отнести жильё экономического класса, при условии доступности по цене ипотечных займов (кредитов), объектов недвижимости и тарифов на оплату соответствующих жилищно-коммунальных услуг.

2. Определен состав факторов, сдерживающих развитие рынка доступного жилья в России. К ним относятся государственные и рыночные механизмы регулирования цен на рынке жилищных услуг. Отмечены тенденции на сближение сферы строительства и оказания финансовых услуг населению на базе государственно-частного партнёрства, с учетом опыта деятельности строительных обществ Британского Союза и строительных сберегательных касс Федеративной Республики Германии.

3. Разработана схема организации компании «Социальный ипотечный продукт» («СИП») в качестве первичного кредитора социально-значимых категорий граждан и поставщика закладных в Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Предложена управленческая платформа «Инновационная система управления ипотечным кредитованием» (ИСУИК) холдингового типа, обеспечивающая организационное взаимодействие предприятий и организаций строительного бизнеса с центральной компанией «СИП», а также «Дорожная карта», как основа планирования и управления.

4. Представлена функциональная схема организации Венчурной ипотечной ассоциации (ВИАС) и Венчурной ипотечной компании (ВИК) – модель ВИАС-ВИК – в качестве регуляторов рынка жилищных услуг с целью формирования предприятий - «стартапов», обеспеченных НИОКР, IT-программами, инвестициями и маркетинговыми стратегиями вывода их на рынок. К таким «стартапам» можно отнести, разработанную автором на базе управленческой платформы ИСУИК, Компанию «СИП» и её разновидности под «Региональный заказ», «Корпоративный заказ» и собственного «Рыночного продукта», которые создадут рыночную конкурентную среду, что приведет к повышению доступности жилья для социально-значимых категорий граждан.

Научно-практическая значимость исследования состоит в создании конкурентной среды предоставления ипотечных жилищных услуг, основанной на государственно-частном партнерстве с использованием модулей базовой управленческой платформы Инновационная система управления ипотечным кредитованием (ИСУИК). Отдельные результаты исследования могут быть использованы в практической деятельности по созданию коммерческой компании «Социальный ипотечный продукт», как механизма предоставления социальных ипотечных жилищных услуг в целях получения потребителями доступного жилья экономического класса социально-значимыми категориями граждан. Главным условием развития и внедрения результатов исследования служит создание венчурных ипотечных ассоциаций и компаний в контексте развития сервисных венчурных услуг по разработке научных идей и продаже предпринимателям готовых, обеспеченных IT-технологиями и инвестициями «стартапов» для предоставления социальных жилищных услуг. Такие компании, спроектированные под региональный заказ, корпоративный заказ и рыночный продукт станут основой рыночного механизма предоставления социальных ипотечных жилищных услуг в части формирования конкурентной среды.

Соответствие диссертации паспорту научной специальности.

Результаты научного исследования соответствуют следующим пунктам паспорта специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: сфера услуг):

1.6.113. – Экономические методы и критерии обоснования эффективности специализации и кооперирования в сфере услуг;

1.6.116. – Механизм повышения эффективности и качества услуг;

1.6.122. – Соотношение рыночных и государственных регуляторов в развитии отраслей и комплексов сферы услуг;

1.6.125. – Повышение эффективности использования рыночных инструментов в сфере услуг.

Апробация результатов исследования. Основные положения и результаты диссертационного исследования были представлены на международных и российских научных конференциях, в том числе: «Теоретические и прикладные аспекты научных исследований» (г. Москва, Лаборатория прикладных экономических исследований имени Кейнса, 2015 г.), «Факторы устойчивого развития экономики России на современном этапе (Федеральный и региональные аспекты)» (г. Пенза, 2015 г.), «Развитие стран ЕАЭС в современных условиях» (г. Москва, 2015 г.), «Инновационное развитие АПК: Механизмы и приоритеты» (г. Москва, 2015 г.), III электронной международной научно-практической конференции «Проблемы инновационного развития сельских территорий» (г. Москва, 2015 г.), ежегодной научной конференции студентов и аспирантов «Ресурсам области – эффективное использование» (КИУЭС, г. Королев, Московской области, 2008 г.).

Публикации. По теме исследования опубликовано 17 научных работ общим объемом 9,72 п.л., в том числе: 7 статей в рецензируемых журналах, рекомендованных ВАК Министерства образования и науки РФ – 4,01 п.л., 9

статей в научных изданиях, входящих в систему РИНЦ – 4,67 п.л., коллективная монография – 1,04 п.л.

Объем и структура работы обусловлены логикой, целью и задачами проведенного исследования. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы (135 наименований). Содержит 15 таблиц, 21 рисунок и 6 приложений.

Глава 1. Теоретические основы формирования и развития рынка доступного жилья для социально-значимых категорий граждан

1.1. Социально-значимые категории граждан – основа человеческого капитала государства

Международный опыт показывает, что в XXI веке ключевым фактором развития страны и ее экономического роста является человеческий капитал. Понятие человеческий капитал связано с разработкой и внедрением ипотечных услуг среди социально-значимых категорий граждан. При этом каждый отдельно взятый человек из этой категории представлен как объект исследования.

Рассмотрим корреляцию уровня обеспечения жильем с развитием человеческого капитала. Необходимо отметить ученых, которые обосновали человеческий капитал как экономическое понятие, разработали теорию воздействия инвестиций на его развитие – это Нобелевские лауреаты: Саймон (Семен) Кузнец (1971 г.), Теодор Шульц (1979 г.), Гари Беккер (1992 г.). Мухаммад Юнус (2006 г.) основал «Греми Банк» («Grameen Bank»), и ему удалось на практике инициировать экономическое и социальное развитие снизу [135].

Феномен человеческого капитала состоит в том, что он является частью национального богатства страны, наряду с физическим, финансовым, природным и интеллектуальным капиталом. В широком смысле человеческий капитал, это интенсивный фактор развития экономики, общества и семьи, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, среду обитания и трудовой деятельности, обеспечивающие его эффективное и рациональное функционирование [82]. Это – интеллект, здоровье, знания, производительный труд и качество жизни. Это – люди, в которых инвестирует государство.

Человеческий капитал является сложным и распределенным интенсивным фактором развития. Он, «словно кровеносные сосуды в живом организме, пронизывает всю экономику и общество и обеспечивает их функционирование и развитие или, напротив, угнетает при низком его качестве» [81, с. 120]. Существуют объективные методологические трудности с оценкой его экономической эффективности, производительности, а отсюда и вклада в рост ВВП и, соответственно, в повышение качества жизни. Поэтому его значение во всех видах экономической и производственной деятельности сегодня в России пока ещё недооценено.

Проанализировав, в каком направлении идут государственные инвестиции, приходим к выводу, что одно из направлений – это человеческий капитал (см. рис. 1).

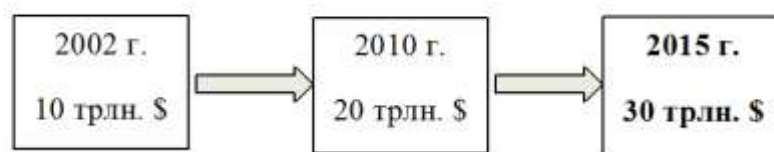


Рис. 1. Оценка стоимости ЧК в России по методу Джоргенсона – Фраумени
Источник: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/5281>

В исследовании Всемирного экономического форума (ВЭФ-2015) упоминается международный рейтинг «Развитие человеческого капитала» (124 страны), которые оцениваются по 46 показателям¹. Например, экономика Финляндии в современный кризисный период стала первой экономикой Европейского Союза именно благодаря высоким показателям развития человеческого капитала. В 2015 году Финляндия заняла первое место во всемирном рейтинге развития человеческого капитала, который составлялся в рамках Всемирного экономического форума (ВЭФ).

Успех финнов связан с качеством образования и его доступностью для всех возрастных групп, профессиональной подготовкой, высочайшим

¹ Источник: Human Capital Report, 2015.

уровнем грамотности и возможностью работодателя легко найти квалифицированных работников. Вслед за финнами в рейтинге идут Норвегия, Швейцария, Канада и Япония. Большинство стран в первой десятке относятся к государствам Европы.

Прошедший 2015 год был результативным для России, которая поднялась в этом исследовании на 25 позиций, с 51 места на 26, опережая Грецию, Италию и Израиль. Сильные стороны России - это образование и его доступность. К примеру, Россия – первая в мире по доступности начального образования. Из сильных сторон российского высшего образования можно отметить то, что наша страна на 8-м месте в мире по количеству выпускников в сфере искусства и на 1-м месте – по количеству выпускников инженерных и строительных специальностей. Слабыми сторонами России отмечаются безработица (52-е место в мире), демографические проблемы и низкий уровень здравоохранения (81-е место в мире). По возможности профессионального развития Россия находится на 79-м месте в мире. Замыкают рейтинг страны Юго-Восточной Азии и Африки: Йемен находится на 124-м месте, Чад – на 123-м, а Мавритания – на 122-м.

Философия экономики – это рассмотрение философских оснований экономического бытия и экономического знания. Она фокусируется на таких проблемах, которые не могут быть адекватно раскрыты без философской рефлексии, включая в себя философию хозяйства, собственности, товара и денег, экономической политики, принципов распределения, потребительского выбора в обществе, а также хозяйственную этику. В рамках философии экономики проводится категориальный анализ экономики, исследуется культурная ценность экономических факторов и связь между экономическими теориями и мировоззрением людей в определённые эпохи [123, с. 27]. Фундаментом, на котором создаются инновационные экономики и информационные общества, являются: главенство закона, высокое качество человеческого

капитала, высокое качество жизни и, наконец, эффективная индустриальная экономика, которая сегодня плавно трансформировалась в постиндустриальную или инновационную экономику [130, с. 187]. Возникла целая группа концепций: «постиндустриальное общество» (Д. Белл), «супериндустриальное общество» (О. Тоффлер), «посткапиталистическое общество» (Р. Дарендорф) и др. Их базовый постулат – утверждение о том, что научно-техническая революция объективно ведет к решению всех социальных проблем [130, с. 59].

Становление нового общества характеризуется переходом от товаропроизводящей к обслуживающей экономике, сменой классового деления профессиональным. Основным ресурсом становится информация, а университеты превращаются в главный социальный институт. Так, О. Тоффлер провозгласил, что решающим фактором перехода к новому обществу является усиление темпа обновления повседневной жизни. Постиндустриализм сделает жизнь необычайно красочной и предоставит удивительные возможности для расцвета индивидуальностей [72, с. 102-103].

Философия экономики призвана дать ответ на вопрос, какие ценностные ориентации предпочтительны в хозяйственной деятельности. Особенности ценностных ориентаций обуславливают не только образ жизни отдельного человека, но сказываются на итогах экономического развития общества в целом. В. А. Канке, утверждая, что «предметом философии экономики является критика, проблематизация и тематизация экономической науки» [67], определяет саму экономическую науку как систему экономических ценностей, придающую смысл поступкам людей. Поэтому обращение к проблеме ценностно-смысловых установок в современной философско-экономической мысли представляет несомненную исследовательскую значимость [72, с. 108].

Основными движущими силами развития человеческого капитала являются инвестиции и инновации. Они лежат в основе инновационной экономики. Процессы развития человеческого капитала и инновационной

экономики составляют единый процесс формирования и развития инновационно-информационного общества конкурентной экономики и рациональной идеологии, а вместе с ней и государственных институтов, стимулирующих рост качества жизни. Они способствуют формированию здорового образа жизни и, в итоге, ведут к росту производительности труда и росту экономики государства. Эти инвестиции формируют коллективный гражданский разум и коллективный интеллект, и они направлены на созидание [131, с. 105-116].

Определённо, к человеческому капиталу должны быть отнесены инвестиции в создание среды, его формирующей, которые обеспечивают его жизнедеятельность. Ведь именно среда формирует людей будущего, отвечает их запросам, определяет нормы поведения, по которым в молодых людях формируется потребность их для общества. Чувствовать себя государственными людьми – это, работая на благо своей страны, отдавать то, что в тебя вложили и с приращенным капиталом, составляя собой человеческий капитал. Низкое качество жизни, низкая безопасность, агрессивная и угнетающая среда проживания и работы человека не может создать нормальные условия для прогрессивной деятельности и дисциплины труда, в связи с этим может сформироваться технократическое общество, в котором люди будут работать только на себя, а не на свое государство.

В наиболее развитых странах наступление XXI века совпало с началом периода серьёзных социальных изменений, связанных с переходом от информационного общества к формированию общества знаний. При этом главной производительной силой становится неизвестная ранее категория – «работник знаний» (knowledge workers), или «интеллектуальный работник», обладающий единственным устойчивым конкурентным преимуществом – знанием.

Высококвалифицированный современный специалист информационного общества уже не имеет жёсткой зависимости от компании, так как может производить свой интеллектуальный продукт и вне её

структур, имея необходимые средства производства, – знания, – в личной собственности. Он продаёт владельцу компании уже не свою способность к труду, а конкретные результаты интеллектуальной деятельности. Как следствие, мотивация труда, как комплекс материальных благ, которые получает сотрудник компании, всё больше выходит на первый план отношений между работодателем и работником.

Всё более частыми становятся случаи, когда внешне процветающие компании резко снижают свои производственные показатели и даже поглощаются конкурентами в связи с тем, что не смогли обеспечить своим сотрудникам желаемые условия жизнедеятельности и с их уходом потеряли тот человеческий капитал, который прежде выступал основой их инвестиционной привлекательности. Одновременно оказывается, что мотивация работников только экономическими стимулами (заработная плата, обеспечение жильём) не является доминирующей. На передний план выходят возможности повышать свой интеллектуальный и культурный уровень, а также применение организацией горизонтальной схемы кооперации труда взамен, ранее применяемой, вертикальной.

Жилищно-коммунальный комплекс по своей социально-экономической природе является неотъемлемой частью сферы услуг, формирующей территориальную инфраструктуру и определяющую условия жизнедеятельности граждан. Потребность в жилье является одной из первоочередных, жизненно важных и необходимых для человека. Она влияет на формирование семьи и личности. Жилье является также инвестиционным товаром, объектом капиталовложений физических и юридических лиц. Рынку жилья присущ олигополистический характер. Высокая стоимость земли, строительства жилья и его эксплуатации предоставляет только ограниченному числу лиц возможность приобретать жилье за счет собственных финансовых ресурсов. Ограниченность числа участников рынка жилья требует государственного регулирования данной сферы на предмет её расширения [52, с. 109].

Понятие доступности жилья для российских граждан определено Федеральным законом «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» [8] и подразумевает доступность приобретения жилья и оплаты потребителями соответствующих жилищных и коммунальных услуг.

Выделяют несколько уровней социально-экономической доступности жилищных и коммунальных услуг:

- минимальный уровень – гарантирует минимальный уровень жилищных и коммунальных услуг, достаточный для обеспечения физиологических потребностей человека;
- комфортный уровень – это уровень выше минимальных стандартов потребления, характерен для граждан со средними доходами;
- элитный уровень – предоставление широкого спектра жилищных и коммунальных услуг, призванных удовлетворять специфические потребности узкого круга лиц и носящих личностный персонифицированный характер.

Для стабильного социально-экономического развития государства необходима эффективная стратегия обеспечения социально-экономической доступности жилья и его последующего обслуживания [52, с. 416-417].

Рассмотрим термин «социальный». В современной России он претерпел существенные изменения относительно своего статусного (словарного) определения. «Социальный», как синоним оказания государственной поддержки малоимущим в части касающейся определённой категории граждан, которой эта помощь необходима, закрепился в 90-е годы прошлого столетия. Однако, это не характерно в полной мере уже для сегодняшнего общества. «Социальный» – то есть общественный или «социум», подразумевается «общество». Эти термины всё больше входят в оборот употребления при рассмотрении буквально всех областей деятельности человека, направленность которой имеет для общества непреходящее значение. Отсюда происходит и термин «социально

ориентированная рыночная экономика», как вектор развития России [62, с. 413].

При рассмотрении человеческого капитала в аспекте разработки и внедрения социальных ипотечных услуг стоит обратить внимание на сочетание слов «социальные ипотечные услуги» и на кажущуюся несовместимость сочетания слов «социальный» и «ипотечный» в одном термине, поскольку ипотечные услуги – это долгосрочное инвестирование, а социальный банк – это краткосрочное кредитование или микрокредитование. Представляется целесообразным ввести в научный оборот следующие термины:

- *социальные ипотечные услуги* – это виды деятельности по обеспечению жильем социальных категорий граждан, в частности, ипотечное жилищное кредитование;
- *социально-незащищенные категории граждан* – это категории граждан, которые нуждаются в социальной защите и поддержке государства по повышению качества и условий жизни;
- *социально-значимые категории граждан* – это субъекты социально-экономических отношений, составляющие собой человеческий капитал, которые в силу своих профессиональных качеств и навыков имеют отношение к его воспроизводству.

На сегодняшний день образцом социального банка является «Grameen Bank». Концепция социального банка, которой руководствуется в своем развитии «Grameen Bank», основана на предоставлении финансовых услуг по себестоимости, а возвратность – на коллективной ответственности. Философия и экономика социального банка, за которую Мухаммад Юнус, - основатель «Grameen Bank», – фактически и получил свою Нобелевскую премию, базируется на утверждении, что максимизация прибыли не является единственной успешной стратегией бизнеса, что возможно достижение баланса между общественными и частными рыночными инструментами. Очевидны намерения внедрить эту идеологию применительно к российским

условиям, и в частности для ипотечных услуг, когда формально «ипотечных банков», «стройсберкасс» и «социальных банков» в России нет.

Доступность жилья – это социальная услуга, обладающая свойством общественных благ, то есть социально значимая для государства и общества. Исходя из этого обоснования, возникает необходимость государственного финансирования социальных услуг.

В России роль государства, органов местного самоуправления и институтов развития на рынке ипотечных услуг и жилищного финансирования продолжает оставаться решающей. Развитием данного рынка в Российской Федерации занимается Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (Агентство, АИЖК) [26]. Стратегия Агентства утверждена, инновационная составляющая есть, но существует разрыв между ипотечными механизмами и структурой их реализации. Действующая система: подразделения АИЖК в регионах, работающие под контролем Администраций областей, губернаторов. Конкурентная среда – это коммерческие банки, не желающие сотрудничать с Агентством, и строящие на жилищной ипотеке свой бизнес. Нельзя не отметить работу на рынке ипотечных кредитов коммерческих агентов и первичных кредиторов. Основная цель стратегии АИЖК, это максимальная коммерциализация ипотечных услуг, которая пока не достигнута.

Человеческий капитал представлен и как экономическое понятие, и как объект управления государственных инвестиционных программ и инноваций, и как поле для исследования, и как среда, влияющая на предмет – наиболее перспективную часть общества.

Ипотечные услуги – это инструмент решения жилищной проблемы наиболее перспективной части общества. Объектом исследования являются социально-значимые категории граждан: *молодые учёные, спортсмены, и люди творческих профессий*, которые являются фундаментом для становления и развития новой экономики, основанной на знаниях и духовно-нравственных ценностях.

Спортсмены создают престиж государства на мировом уровне, влияют на рейтинг страны. Развитие спорта всегда было индикатором развития страны. Физическая культура – непременно важна для поддержания здоровой нации. Человеческий капитал конечен только по принципу физического здоровья и продолжительности жизни, показатели которых находятся в прямой зависимости от показателей человеческого капитала государства. Работники культуры, люди творческих профессий – это носители кода государственности и именно культура определяет целостность и национальную гордость того или иного народа. Без культуры – это была бы только территория, но именно народности, носители культуры, населяющие территорию в границах государства, определяют его признаки.

Постановлением Правительства Российской Федерации «О некоторых вопросах реализации Федерального закона «О содействии развитию жилищного строительства» [15] в части обеспечения права отдельных категорий граждан на приобретение жилья экономического класса, относятся:

- граждане, для которых основным местом работы является работа в государственных органах и муниципальных учреждениях, являющихся научными организациями или организациями научного обслуживания, в качестве научных работников, специалистов научной организации или работников сферы научного обслуживания, в государственных и муниципальных образовательных учреждениях, государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта;
- граждане, для которых основным местом работы является работа в градообразующих организациях, в том числе входящих в состав научно-производственных комплексов наукоградов, независимо от организационной-правовой формы;

- граждане, для которых основным местом работы являются оборонно-промышленные комплексы, научно-производственные комплексы, научные центры, организации, созданные академиями наук;
- граждане, для которых основным местом работы является работа в государственных унитарных предприятиях, являющихся научными организациями или организациями научного обслуживания, которые осуществляют научную, научно-техническую, инновационную деятельность, экспериментальные разработки, испытания, подготовку кадров по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники, утвержденным Указом Президента Российской Федерации [27].

Проанализировав данные категории, можно прийти к выводу, что только половину из них можно отнести к разряду перспективных по тем или иным признакам. Причем, именно они больше, чем кто-либо другой, важны для государства, которое хочет строить общество благосостояния и социальной справедливости. Человеческий капитал, который государство не охватывает, а значит упускает. Наиболее перспективные из них могут покинуть страну, а остальные пополнят армию работающих не по специальности, компетенции которых так и останутся невостребованными.

Граждан, которые согласно федеральному законодательству имеют право на льготы при приобретении жилья экономического класса, целесообразно классифицировать на две категории: социально-незащищённые и социально-значимые.

Социально-значимые для государства категории граждан – это субъекты социально-экономических отношений, составляющие собой человеческий капитал, которые в силу своих профессиональных качеств и навыков имеют отношение к его воспроизводству.

Категория социально-значимых подразделяется на три группы, составляющие предмет исследования: молодые учёные, спортсмены и люди творческих профессий. Именно они способны не только составить собой человеческий капитал государства, но и воспроизводить его, передавая свои

профессиональные качества и навыки по обучению и поддержанию научной мысли, его физического здоровья и культуры. Работники оборонно-промышленного комплекса и чиновники регионального и федерального звена также имеют право на льготы при получении жилья. Их можно выделить в разряд специалистов, которые работают на контрактной основе.

В то же время в мире идёт борьба за технологии и их носители, которые способны обеспечить экономический рост, отсюда непреходящая роль научных сотрудников ведущих НИИ и ВУЗов по подготовке специалистов приоритетных для государства профессий. Без научно-исследовательских работ в ведущих областях народного хозяйства не будет конкуренции идей - основу технического прогресса.

Швейцарский исследователь М. Бюшер отмечал, что философская задача состоит в том, чтобы выделить нормативные и социальные основы экономическо-хозяйственных процессов, учитывая определяющую роль культуры, её ценностей и принципов [72, с. 108].

Определяющим фактором третьей трансформации общества является применение государством как кейнсианских, так и монетарных методов регулирования рыночной экономики. Кейнсианское регулирование экономических процессов ставит во главу угла бюджетно-налоговую политику, а монетарный контроль осуществляет кредитно-денежную политику, в рамках которой приоритетной становится борьба с инфляцией [124, с. 85-94], а также отказ от прогрессивной налоговой системы и сокращение государственных инвестиций в экономику [72, с. 105].

Современный этап социально-экономического развития России характеризуется вовлечением государства и общества в рыночные отношения кейнсианско-монетарными методами регулирования экономических процессов, что обуславливает нелинейный, интересубъективный, институциональный характер их развития [72, с. 108].

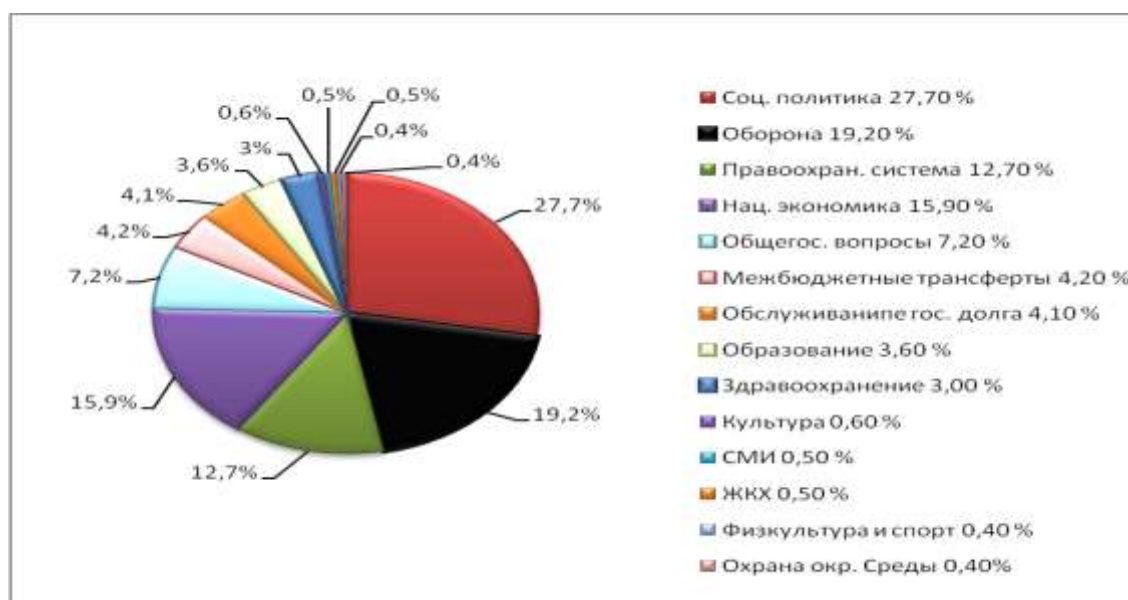


Рис. 2 . Структура расходов бюджета РФ на 2016 г.

Источник: InvestSchool.ru

Бюджетные приоритеты государства сегодня претерпели негативные изменения: расходы на образование в 2016 году по сравнению с 2015 годом снижены на 8,5% (до 578,6 млрд. руб.), на здравоохранение – на 8% (до 490,6 млрд. руб.). А расходы на высшее образование составят всего 78% от уровня 2012 года (см. рис. 2).

В 2016 году из каждых 100 рублей федеральная казна 19,2 рублей потратит на оборону и управленческий аппарат, 27,6 рублей – на социальную защиту и только 3 рубля – на здравоохранение, 3,6 рубля – на образование. Человеческий капитал, единственный, который сможет обеспечить экономический рост, а, значит, расходы на него обязаны быть приоритетными (см. рис. 3).

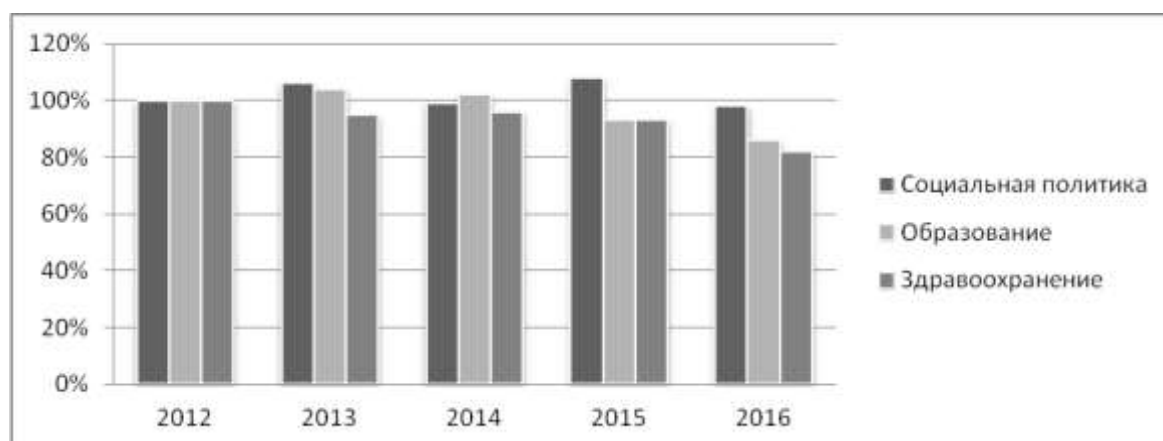


Рис. 3. Государственные инвестиции в человеческий капитал России.

Источник: данные МинФин РФ, расчеты Центра развития ВШЭ, 2016 г.

Вложения в человеческий капитал осуществляются как со стороны индивидуумов и отдельных семей, их коллективов, так и общества в целом. Система общего и профессионального среднего, а также высшего образования – важная компонента воспроизводства общественного человеческого капитала. Прогресс системы образования так же, как и развитие здравоохранения, показывают, что помимо частной, индивидуальной отдачи от вложений в человеческий капитал, существуют значительные общественные выгоды, положительные внешние эффекты, выражающиеся в параллельном снижении преступности, росте уровня образованности и общего культурного уровня населения. Учёные демографы заметили прямую зависимость продолжительности жизни человека от его образованности, культуры, интеллекта. Следовательно, собственные инвестиционные вложения человека в развитие интеллекта – есть инвестиции в человеческий капитал, который способен работать на человека в будущем всю его жизнь. Первыми инвестициями в самого себя – это инвестиции в образование.

Важнейший вызов для экономики Российской Федерации – это возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития. Уровень конкурентоспособности современной инновационной экономики в значительной мере определяется качеством профессиональных кадров, уровнем их социализации и кооперации. По данным российских учёных, за последние сто лет роль человеческого капитала в общей структуре капитала, участвующего в производстве товаров и услуг, значительно возросло. Если в начале XX века его доля в странах Запада составляла 31-33%, то к концу столетия она стала преобладающей, достигнув 67-69%. Сегодня, по данным Всемирного банка более чем в 120 странах мира, на долю физического капитала приходится 18% общего объёма богатства, на природный капитал – 5%, на человеческий капитал – 77% [52, с. 103-104].

Проведенный анализ литературных источников позволяет, утверждать, что возникновение теории человеческого капитала является ответом на изменения макроэкономических тенденций, таких как технический прогресс, отраслевая перестройка, усиление конкуренции. Эти изменения в свою очередь оказали существенное влияние на хозяйственную деятельность предприятий в производственной, технической и социально-экономической сферах, определили необходимость кардинальных изменений в теории и практике управления людьми в организациях. Управление людьми становится фактором, определяющим успех или неудачу предприятия. Сотрудники организации превращаются в конкурентное богатство, капитал предприятия, который необходимо размещать, развивать и мотивировать для достижения необходимых целей предприятия. Таким образом, теория человеческого капитала выступает теоретическим обоснованием новых форм работы с кадрами предприятия [134].

Россия не сможет конкурировать на мировом рынке только за счёт природных богатств. Развитие человеческого капитала с учётом всё большего выделения средств бюджета на образование и здравоохранение, на развитие физической культуры и спорта, на культуру и науку позволит выстоять нашей России перед вызовами современности. На Гайдаровском форуме 2016 «Россия и мир: взгляд в будущее» глава СБЕРБАНКА Герман Греф так интерпретировал сегодняшнее состояние российской экономики: «В процессе адаптации своей экономики к мировым реалиям Россия оказалась в проигрыше» [133]. По его словам, те, кто сумел вовремя адаптироваться и проинвестировать, сегодня стали победителями, а страны, которые не сделали этого, будут очень сильно проигрывать. И разрыв будет, по мнению Грефа, значительно больше, чем в ходе прошлой индустриальной революции.

Человеческий капитал можно отнести к кадровому резерву. Это люди, в образование, здравоохранение и культуру которых, государство вкладывало деньги, а также, в создание условий для свободного

самовыражение мысли. Если оценивать его в денежном выражении, то это та добавочная стоимость, которую можно будет получить в будущем, если удастся сохранить его в своём обществе. Поэтому, финансировать следует не только в сферы его формирующие, но и в среду его жизненного пространства.

В качестве выводов из оценки современного развития человеческого капитала страны, а таковое очевидно, в той или иной мере зависимое от государства, нужно учитывать не только развитие личности, но и среду его обитания. По оценке ректора МГУ имени М.В. Ломоносова В.А. Садовниченко, только за 1990-е гг. Россия утратила треть своего интеллектуального потенциала, и эти потери продолжают нарастать [113, с. 59].

Можно говорить о том, что произошло перемещение на Запад ряда научных школ. Если основа научной эмиграции первой волны, проходящая 1917-1922 гг., составляли в основном гуманитарии, то в четвертой волне, преобладают представители точных и естественных наук. Нет оснований рассчитывать на импорт человеческого капитала в форме эмиграции и репатриации.

Процесс формирования национального человеческого капитала должен рассматриваться в качестве важной составной части модернизационной политики государства. Без существенной материальной заинтересованности непосредственных разработчиков и создателей новой техники и новых технологий, то есть носителей человеческого капитала, действующих в различных сферах национальной экономики, ни один аспект задач по модернизации не может быть успешно решен, а, следовательно, развитие человеческого капитала одна из основных предпосылок модернизации².

В развитых странах мира получила развитие «sharing economy» (экономика совместного потребления), которая заполняет нишу потребности молодых граждан в жилье. Меняется отношение к собственности, то есть

² <http://wciom.ru/index.php?id=268uid=10448>

идет отказ от владения имуществом. Идея свободы от собственности позволит молодым людям беспрепятственно менять место жительства. «Sharing economy» – экономика будущего, как временная мера, которая должна интересовать не только потребителей, но и законодателей, а также руководителей компаний частного бизнеса и других инвесторов, которые должны рассматривать человеческий капитал как объект вложения финансовых средств с последующей приращенной прибылью.

Коммерциализация вопроса предоставления ипотечных услуг социальным группам населения, формирующим в будущем собой человеческий капитал государства - первоочередная задача. И такие условия созданы, но недостаточно информации и методик, и даже продажи «стартапов» с уже готовой инфраструктурой. Без этого создание инновационно-информационного общества конкурентной экономики в России невозможно. Как невозможно и воспроизводство человеческого капитала, востребованного в интересах инновационного развития экономики России и конкретного региона [100, с. 389]. Как отмечал Й. Шумпетер, предприниматель является основным элементом экономического развития, а функция предпринимательства заключается в том, чтобы, используя факторы производства, ввести нововведение, что приводит к экономическому развитию [125, с. 64].

Исследуемые социальные категории граждан России, составляющие человеческий капитал государства сегодня имеют две возможности получения жилья: через регионального ипотечного оператора АИЖК и через его коммерческого агента. Другая альтернатива обеспечения жилой площадью социально-значимых категорий граждан лежит в плоскости коммерциализации рынка ипотечных услуг. Государство создало мощный финансовый узел в лице АИЖК, подкрепило его права юридически и теперь всё дело в технологиях реализации программ и доступности их для населения, в создании механизмов необходимых для развития рынка

управленческих структур, основанных на государственно-частном партнёрстве.

1.2. Ипотечные социальные программы в жилищной сфере для социально-значимых категорий граждан

С января 2015 года в России официально начала реализовываться социальная ипотека. Эту программу презентовало Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Ей предшествовало Постановление Правительства Российской Федерации «О некоторых вопросах реализации программы «Жилье для российской семьи». Налицо взаимосвязь между этими двумя событиями, причём второе – есть фундамент для первого. Под реализацию социальных продуктов, в том числе и ипотечных, подведена юридическая база, в которой был конкретизирован объект (социальная группа) и субъект (70 регионов РФ), а также механизм реализации.

Исследованию подлежат только методы и технологии вывода данных социальных инновационных продуктов жилищной ипотеки на российский рынок. Остановимся сначала на методологии, то есть выработке научно обоснованных рекомендаций по реализации этой программы в контексте внедрения её в российский социум. Данность, что социальная программа «Жильё для российской семьи» и социальная ипотека будут развиваться в рыночных условиях, а значит, государство предусмотрело в будущем её последовательную коммерциализацию, которая возможна только при возникновении к ней интереса частных инвесторов. Очевидны намерения предложить все составляющие классической методологии выведения инновационных продуктов на рынок и трансформировать их применительно к социальным инновационным продуктам жилищной ипотеки.

Рассмотрим особенности рынка инновационных продуктов. Инновационная составляющая экономики России сегодня отличается недостаточным вниманием к вопросам организации маркетинга в научно-технических организациях и подготовки менеджмента на инновационных предприятиях. Есть новация в чистом виде, как продукт исследований

учёных, но она не может превратиться в инновацию, так как для привлечения инвесторов к развитию нового продукта требуется создание инновационной инфраструктуры и технологии её реализации. Поэтому в каждом регионе необходимо разработать маркетинговое сопровождение инновационной программы с учётом местных условий материального и этнического характера. Заметим, что это в полной мере касается и инновационных социальных продуктов ипотеки.

Однако, исследование показывает, что этих мер недостаточно. В вопросах пропаганды новых ипотечных продуктов необходимо более глубокая программная проработка, превращение их в рекламные продукты медиа-холдингов и риэлторских компаний (агентств недвижимости). Министерства (управления, департаменты, отделы) социальной защиты в регионах должны вести приём, будучи подготовленными в вопросах реализации социальных ипотечных продуктов в интересах специальных категорий граждан России. Практический опыт свидетельствует о высокой степени риска выведения на рынок именно инновационных продуктов: около трети из них терпят неудачу при внедрении и вместо прибылей приносят одни убытки.

Особенности выведения на рынок социальных ипотечных продуктов связаны как со спецификой самих продуктов, так и с особенностями рынка. Как было отмечено ранее, наряду с информационным сопровождением продукта и учётом специфики региона, следует обратить внимание ещё и на успешность их реализации потому, что мы всегда должны помнить о последующей коммерциализации программы. Например, сегодня в программе в строке «Алтайский край» указан уполномоченный орган, ответственный за ведение сводного реестра граждан: Главное управление строительства, транспорта, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства Алтайского края. Адрес: 656043, Алтайский край, г. Барнаул, ул. Никитина, 78. Тел.: (3852) 36-71-31, тел./факс: (3852) 35-31-74, e-mail: dok32@sgd22.ru; региональный нормативно-правовой акт: «Постановление Администрации

Алтайского края от 20.10.2014 №486»; адрес земельного участка; наименование проекта жилищного строительства и застройщика: «Алтайский край, г. Новоалтайск, ул. Прудская, д.34, ООО «Аспект».

И так в каждом субъекте Федерации органами государственной власти бесплатно под программу по результатам отбора проектов была выделена земля, определён бюджет и уполномоченный банк, определены по результатам конкурса застройщики. Условие участия в программе застройщика: квадратный метр такого жилья должен продаваться по цене ниже рыночной на 20%. Этих условий для начала реализации программы достаточно, а в случае её успешности на участие в конкурсе будут подавать заявки другие застройщики и частные инвесторы.

Перечень социальных категорий граждан, имеющих право на приобретение жилья экономического класса в домах, построенных по программе «Жильё для российской семьи» определены Правительством РФ и должны быть занесены в единый реестр региональными органами социальной защиты. На выбор они могут воспользоваться социальной ипотекой, открывающей для них дополнительные возможности по приобретению жилья.

Социальные ипотечные кредиты привлекательны льготными ставками (от 10,9% годовых до 30 лет), доступностью первоначального взноса (от 10%), учётом субсидий военной ипотеки и др., возможностью увеличения суммы ипотечного кредита за счёт средств материнского капитала, возможностью снижения переплаты по кредиту, более низкой (на 20% от рыночной) стоимостью жилья.

Необходимо приблизиться к рынку, предлагая посмотреть на выше изложенное глазами обычных граждан – потребителей программы, объектов её приложения. Скепсис (греч. *skopsis* – исследование/рассмотрение) состоит в том, что каждый ставит перед собой три основных философских вопроса:

1) какова природа вещей; 2) как мы должны к ним относиться; 3) какую выгоду мы получаем из такого отношения.

С точки зрения потребителей: кроме привлекательной цены их будет интересовать, насколько реально им получить квартиру в таком доме, каковы сроки и гарантии. Значит, на региональном сайте нужно разместить возможные вопросы и ответы. Например, типовые вопросы могут быть следующие:

- Как узнать, реализуется ли в моем регионе программа «Жилье для российской семьи»?
- Какой перечень категорий граждан, имеющих право на приобретение жилья в рамках программы, определен в моем регионе?
- Как попасть в список участников, имеющих право на приобретение жилья экономического класса?
- Могут ли мне отказать стать участником программы «Жилье для российской семьи» и почему?
- Могу ли я купить две квартиры по программе «Жилье для российской семьи»?
- Какие жилые помещения относятся к жилью экономического класса в рамках программы «Жилье для российской семьи»?
- Какой будет общая площадь жилого помещения, построенного жилья в рамках программы «Жилье для российской семьи»?
- Будет ли жилье экономического класса, построенное в рамках программы «Жилье для российской семьи», обеспечено необходимой инфраструктурой (детские сады, поликлиники)?
- Где будет строиться жилье в рамках программы в моем регионе и кто будет осуществлять строительство?
- Могу ли я воспользоваться иными мерами государственной поддержки при приобретении жилья в рамках программы «Жилье для российской семьи»?
- Могу ли я приобрести жилье экономического класса в рамках программы «Жилье для российской семьи» в ипотеку?

- Где я могу получить кредит в моем регионе?

Немаловажно, как на эти вопросы ответит и исполнитель. Застройщик должен подсчитать, насколько ему выгодно продавать квартиры дешевле на 20%, при том условии, что земля ему будет предоставлена по конкурсу в аренду по символической стоимости. Его будут интересовать детали контракта. Например, сколько будет стоить подключение к инженерным сетям, наличие объектов инфраструктуры и их разрешённая (выделенная ему) мощность. Застройщик должен ориентироваться на минимальные объёмы строительства экономического класса, необходимые для участия в Программе, т.е. сдать 10000 кв. метров жилья. Опыт работы на рынке для застройщиков определён 2 года.

Инвестор должен увидеть гарантии вложения денег, рассчитать современную (дисконтированную) стоимость инвестиционного проекта (*NPV*) и внутреннюю норму рентабельности (*IRR*). Причём, по первому показателю он оценивает возможность своего участие в проекте, то есть, на сколько больше прибыли (и есть ли она вообще) он получит, чем, если просто положит деньги на депозит в банке. По второму показателю он будет сравнивать данный проект по величине дохода с другими, предложенными ему. Значит, ещё при разработке региональных методических рекомендаций эти экономические показатели, предложенные инвестору, должны быть заранее просчитаны и быть привлекательными.

Для успешной реализации программы недостаточно заявить о ней. Нужно детально проработать «Дорожную карту» и сделать её достоянием гласности, поместив её на сайте регионального оператора.

Среди причин неудач вывода новых продуктов обычно выделяют следующие факторы: недостаточный анализ рынка, дефекты продукта, недостаток эффективных маркетинговых мероприятий, чрезмерно высокие издержки, действия конкурентов, недостаток поддержки при выведении товара на рынок, производственные проблемы. Напротив, факторами успешности нового товара являются: превосходство товара над

конкурирующими (отличительные свойства, способствующие лучшему восприятию со стороны потребителей); маркетинговое ноу-хау компании (понимание поведения покупателей, темпов принятия новинки и размеров потенциального рынка); наличие технологического ноу-хау.

Следовательно, для продвижения социальных инновационных ипотечных продуктов недостаточно, чтобы они были выгодны для покупателя. На первом этапе это действительно определяющий фактор реализации, но не развития рынка. Уже на втором этапе, на вторичном рынке появятся подобные квартиры дешевле, чем будет предлагать первичный рынок жилья экономического класса. Частные инвесторы захотят вкладываться в современные технологичные проекты, чтобы покупателей привлекала не вообще возможность купить квартиру дешевле, но и принципиально более современную, чем у конкурентов. И такие резервы у застройщика есть. Этот путь к качественному совершенствованию рынка ипотечного жилья через оптимизацию затрат. Техническое преимущество, со временем, на третьем этапе программы, не будет решающим фактором для наращивания строительного производства, в связи с развитием социального ипотечного рынка. В этом случае участникам рынка придётся задуматься о маркетинговых ходах. К таковым можно отнести, к примеру: «умный дом»; поквартирное отопление; стеклопакеты, заполненные гелием; крышные котельные; клубные дома по интересам; «парк на крыше»; гидравлический лифт с видовыми стёклами, витражные окна и т.п.

Инновационные продукты ипотеки образуют специфический рынок наукоемкой и научно-технической продукции. Его особенности по сравнению с рынком «традиционных» товаров многообразны и затрагивают все стороны отношений, складывающиеся между продавцом и покупателем, требуя, соответственно, своего отражения в маркетинговой политике компании. Кроме того, для инновационного бизнеса в качестве каналов маркетинговых коммуникаций могут служить конференции, научные форумы и другие формы общения в профессиональном сообществе.

Следует признать, что большую часть работы по продвижению социального ипотечного продукта уже исполнена и опубликована на сайте АИЖК, однако региональная работа – основная, она ближе и к потребителю, и к исполнителю, а значит и более ответственна. Поддержку региональных органов власти социальное ипотечное кредитование получило и в субъектах Федерации, не вошедших в программу «Жильё для российской семьи». Это Москва, Республика Татарстан, Владимирская и Томская области, Санкт-Петербург. Руководители данных регионов обеспокоены сохранением высококвалифицированных кадров на своих предприятиях. Они намерены стимулировать работу бюджетников, и в первую очередь врачей и учителей; способствовать увеличению рождаемости; помочь малоимущим семьям улучшить свои жилищные условия.

Социальная ипотека в Москве, например, наиболее доступная и позволяет семье существенно снизить расходы на приобретение жилья. В бюджет 2015 года Правительством Москвы заложены суммы дальнейшего финансирования (в виде субсидий и компенсаций) ипотечного кредитования горожан. Правительство Санкт-Петербурга в рамках социальной ипотеки в 2015 году продолжит осуществлять из бюджета города социальные выплаты на безвозмездной основе семьям петербуржцев.

Власти Татарстана ориентируются не только на тех жителей региона, кто в течение нескольких лет стоит в очереди на улучшение условий проживания, но и на тех, чьи жилищные условия вполне соответствуют установленным нормам, однако они имеют возможность инвестировать в строительство нового, улучшенного жилья для своей семьи. Огромную поддержку правительство республики оказывает работникам бюджетной сферы, распределяя им 45% жилых помещений, предназначенных для реализации на принципах социальной ипотеки. Следует заметить, что в рамках социального ипотечного кредитования жильё в Татарстане можно приобрести в рассрочку на 28,5 лет и по ставке 7% годовых.

В Томской области действует долгосрочная целевая программа «Социальная ипотека». Муниципальная поддержка участников программы представлена в следующих формах:

- первоначальный взнос предоставляется на безвозвратной и безвозмездной основе, социальная выплата установлена в размере 150 000 рублей;
- осуществляется субсидирование за счёт местного бюджета процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту в течение первых пяти лет.

Во Владимирской области участникам программы «Социальная ипотека» также оказывается существенная бюджетная поддержка:

- безвозмездная субсидия на первоначальный взнос в размере 200000 рублей;
- из региональной казны в течение 5 лет после оформления социальной ипотеки производится компенсация части расходов по уплате процентов по кредиту.

29 ноября 2014 года подписано постановление Правительства России об изменениях в Программе «Жильё для российской семьи». До принятия данного постановления застройщику было невозможно заявить проект (земельный участок), если в нём предусматривалось строительство менее 25 тысяч квадратных метров жилья экономического класса. Утверждённые изменения касаются следующих норм строительства:

- снижение минимальных объёмов строительства жилья экономического класса, необходимых для участия в Программе, с 25 000 до 10 000 кв. метров;
- для застройщиков, участвующих в Программе, уменьшен опыт работы на рынке строительства жилья с 3-х лет до 2-х лет;
- увеличен перечень россиян, которые имеют право приобретать жилые помещения в рамках Программы (в перечень включены инвалиды, а также семьи, имеющие детей-инвалидов).

Можно с уверенностью сказать, что внесённые поправки позволят не только увеличить число участников ипотечного кредитования, но и обеспечат строительство в нашей стране дополнительного количества квадратных метров жилья. Для каждого заёмщика чрезвычайно важно выбрать финансовое учреждение (банк), с которым ему будет комфортно сотрудничать на протяжении нескольких лет. Самые низкие процентные ставки по кредитам предлагают ипотечные банки и региональные операторы АИЖК, в которых ипотечное кредитование стало профильным направлением работы.

Наиболее популярный и один из крупнейших банков в России – Сбербанк – является активным участником социального ипотечного кредитования населения на протяжении всего периода действия социальных программ. Сбербанк обслуживает программы «Молодая семья», «Молодые учёные», «Военная ипотека» и др. Значительное преимущество в реализации банком данных программ – это возможность использовать в качестве первоначального взноса на жильё материнский (семейный) капитал. Сотрудники государственных образовательных учреждений не старше 35 лет имеют возможность получить кредит по ставке 8,5% годовых на срок до 30 лет в рамках программы «Молодые учителя». Сумма предоставляемого ипотечного кредита – одиннадцать миллионов рублей, а первоначальный взнос – не менее 10% непосредственно от стоимости приобретаемой квартиры. Высококвалифицированные специалисты госуниверситетов, НИИ, научно-производственных предприятий, а также корпораций оборонно-промышленного комплекса могут принять участие в программе «Молодые учёные». Возраст заёмщика также не должен превышать 35-летнюю отметку, исключение сделано для докторов наук, их возвратной ценз составляет 40 лет. Кредит выдаётся на срок до 25 лет, первоначальный взнос – 10% от стоимости приобретаемой недвижимости.

Региональная программа для Москвы и Московской области содержится в документе «О поддержке отдельных категорий граждан при

улучшении ими жилищных условий с использованием ипотечных кредитов на 2013-2024 гг.». В ней определен порядок, по которому формируются списки учителей-участников льготной ипотеки. Для молодых учителей предусмотрена субсидия на погашение первоначального взноса по кредиту. Они имеют право на компенсацию до 49% основного долга по жилищному кредиту. Чтобы стать участником программы «Ипотечный кредит для молодой семьи в Москве и Подмосковье» надо стоять в очереди на жилье, жить в Московской области не менее 5 лет и иметь педагогический опыт больше 1 года. Субсидия на одного человека составляет 322 410 рублей, на семью из двух человек – 410 340 рублей, на семью из трёх человек – 527 580 рублей.

Агентство представило идею создания в России единого оператора социальных ипотечных программ. «Социальная ипотека» объединит все ипотечные программы, что позволит упростить процесс получения льготного кредита. Сегодня в России АИЖК – это мощный финансовый и инфраструктурный механизм государственной научно-технической и инновационной политики. Стратегическая задача – обеспечение доступности ипотечных жилищных услуг для социально-приоритетных категорий населения. С этой целью была создана двухуровневая система ипотечного жилищного кредитования и других форм жилищного финансирования при соблюдении баланса интересов заемщиков и кредиторов.

Для активной коммерциализации инновационных продуктов АИЖК, необходимо разработать алгоритм действий для предпринимательских структур. Агентство продолжительное время предлагало банкам выступить первичными кредиторами при реализации инновационных продуктов и даже выделяло финансовое сопровождение под минимальный процент, но не нашло поддержки.

Банки пытались вести свой бизнес, выдавая ипотечные кредиты под большие проценты и взимая с заемщиков единовременные комиссионные вознаграждение за оформление кредита. Банковский сектор очень

нестабилен, и заемщик вынужден подписывать банковский договор соглашаясь с условием, когда банк оставляет за собой право самопроизвольно, в одностороннем порядке менять процентную ставку. Так как рынок ипотечного кредитования не видит альтернативы, то заемщики вынуждены кредитоваться на условиях банков, что во многих случаях приводит к банкротству заемщиков, просрочкам и невозвратам кредитам. Поэтому многие инновационные предложения АИЖК не доходили до потребителей.

Сегодня Агентство предприняло экстренные шаги: разрешило предпринимательским структурам регистрироваться не только как агенты, но и как первичные кредиторы, отсюда и актуальность данной темы.

1.3 Институциональное развитие жилищной ипотеки с учётом международных интеграционных процессов

К международным интеграционным процессам в области науки и инноваций следует отнести апробацию идей и обмен опытом. В частности, при разработке ипотечных инновационных механизмов всегда ссылаются на опыт внедрения схожих идей в Европе, Соединенных Штатах Америки и Канаде. Ростки нового всегда прорастают на одобренной идеями почве. Отсюда и непреходящая заслуга межгосударственного и межвузовского обмена научными разработками и опытом их внедрения.

Жилищная ипотека представляет собой открытую, сложную институциональную систему, подверженную влиянию внешней среды и эндогенных процессов. Рассмотрение институциональной сущности и специфики жилищных услуг на современном этапе развития в Российской Федерации, выявление внутренних проблем и дисфункций этого системного института позволяет повысить степень научной обоснованности его реформирования, как на макроэкономическом уровне, так и на уровне отдельных регионов.

Всесторонние исследования объективно подтверждают важность формирования финансовых механизмов рынка доступного жилья, а значит необходимо рассматривать универсальную схему предоставления ипотечных займов (кредитов) населению в прямой зависимости от жилой недвижимости и тех механизмов, способных оказать влияние на её стоимость.

Ответить на этот вопрос может только рынок жилищных услуг путём создания конкурентных предложений, как по стоимости квадратного метра, так и по стоимости ипотечных кредитов (займов) и их доступности.

На встречах курсах решения проблемы формирования ресурсной базы финансово-кредитной деятельности кредитных и некредитных организаций в России привели к появлению тренда на сближение строительного и финансового секторов экономики по осуществлению финансово-кредитных операций ипотечного кредитования с учетом опыта британского рынка ипотеки. Консервативная финансово-экономическая политика небанковских строительных обществ позволяет сохранить им необходимый уровень финансовой устойчивости в условиях глобального финансового кризиса, в отличие от американской ипотеки.

Однако экстенсивные пути развития строительных обществ уже исчерпаны и грядёт их модернизация за счет сокращения операционных и управленческих расходов, их активности на рынке срочных финансовых продуктов, что позволит повысить степень универсальности и диверсификации их деятельности.

Доступное жильё – одна из приоритетных потребностей населения России. Жилищно-коммунальные проблемы сегодня больше беспокоят граждан, чем возможность устроиться на работу или получение достойного заработка. Сегодня около 70% населения испытывает потребность в жилище, и это конституционное право институты государственности решить пока не в состоянии. А это 98 миллионов человек конкретных людей, большей частью молодых и социально-значимых для развития всех государственных институтов. Это те специалисты, инженеры, учёные, гуманитарии, без

которых невозможен экономический рост и подъём производительности труда, формирование благоприятной среды для жизни, отдыха и здоровья, создания той атмосферы благоприятствования, на которую опирается общество социальной справедливости и права. Нужны новые подходы на уровне Правительства, государственные гарантии для всей строительной отрасли и коммерциализация сферы жилищных услуг. Отдельно это касается и гарантированной возможности каждого гражданина России получить кредит или заём под залог приобретаемой недвижимости.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) предлагает рынку заёмщиков социальные программы, которыми могут воспользоваться следующие категории граждан России: специалисты, которые уже работают в оборонной отрасли; учёные, которые уже создают в НИИ; работники культурной сферы и сферы физической культуры и спорта. Это люди, имеющие работу и способные обслуживать кредиты, в том числе работодатель может им датировать оплату банковских процентов и выдать беспроцентную ссуду на первоначальный взнос. Да, они важны для развития экономики и общества, но в данный момент и на данном этапе. Остаются не охваченные молодые и перспективные граждане России, для которых эти, так называемые, социальные программы недоступны, а ведь именно они более всех в них нуждаются, так как учатся, создают семью, рожают детей, мечтают о будущем в своей стране.

Социальное неравенство ведёт к разобщённости в обществе, а первопричиной является невыполнение государством своих конституционных обязательств. Хотя реальные доходы населения растут, приобретение, и строительство нового жилья остаётся прерогативой групп населения с высокими доходами. Граждане со средним достатком не могут преодолеть «порог первоначального взноса», а значит и решения жилищных проблем в целом. Проблемы с накоплением связаны с высоким уровнем инфляции, низкими процентными ставками по депозитам и ограниченная защищённость вкладов не более 1,4 млн. рублей в одном банке,

нестабильность банковской системы России. Не имея возможности постепенно, по мере роста доходов вкладывать финансовые средства в улучшение жилищных условий, люди переориентируются на потребление товаров и услуг (автомобили, отпуск за границей, одежда и др.), при этом получили распространение потребительские кредиты и кредитные карты на небольшие заимствования, но которые блокируют планы граждан на улучшение жилищных условий. В итоге значительная часть доходов населения работает на западных производителей. Деньги, вложенные в приобретение недвижимости, напротив, попадают в сферы гражданского строительства, развития промышленности строительных материалов и других смежных отраслей, увеличивают возможности строительных компаний, а в результате квартир строится больше, и цены на жильё падают. К сожалению, такого не происходит и рынок жилья и сферы жилищных услуг развиваются средними темпами, от кризиса к кризису, постоянно испытывая финансовые трудности с оборотными средствами. В свою очередь банки неохотно выдают ипотечные кредиты, завышают проценты, но в этом не только их вина. Политика Центрального банка направлена на сдерживание спроса на жильё, так как, по мнению руководства, этим главным финансовым институтом высокий спрос рождает повышение цен на недвижимость, а высокий процент выдачи кредитов на жильё – риски неплатежей, что уменьшает оборотные активы банков.

Это противоречит мировой практике развития рыночной экономики. Активы должны «работать», а высокий спрос рождает предложения. Решение жилищной проблемы может стать локомотивом отечественной экономики, создав тысячи рабочих мест, в том числе в среднем и малом бизнесе. Приоритетные задачи развития государства и общества – рост валового внутреннего продукта (ВВП) и сокращение бедности. России нужны рыночные институты, и законы, направленные на поддержку деловой активности граждан, которые будут своим трудом создавать уют и достаток в своих семьях. Собственное благоустроенное качественное жильё это не

только условие жизнедеятельности, но и условие позитивного настроения людей, а это решение демографических проблем, таких как старение нации и нехватка рабочей силы. Последнее уже ощущается повсеместно, и иностранные рабочие уже стали приметой времени.

Формирование среднего класса тоже в значительной степени зависит от развития жилищных ипотечных услуг, в абсолютном большинстве социальных. Но именно молодые образованные и креативные люди его основа и предопределение. Это класс позитивных жизненных принципов и устремлений.

Собственность – общественный институт, определяющий границы прав субъектов по отношению к благам. С точки зрения философии собственность рассматривается как свойство человеческой натуры. Отношение человека к вещи трактуется как способ его самоопределения и самореализации в окружающем мире. Н.А. Бердяев отмечал, что собственность имеет связь с самим принципом личности. Таким образом, в происхождении феномена собственности важными факторами стали как сила и власть, так и психологические моменты, а именно индивидуальность человека, его духовное существование, стремление определить границы своего мира, преобразовать его, раскрыть собственный потенциал.

Нужно обратить внимание и на развитие финансовых институтов, их возможностям обеспечить спрос юридических и физических лиц на оборотные средства для решения собственных задач. Практически отсутствуют предложения от банков по проектному финансированию среднего и малого бизнеса. Политика укрупнения банков и выдавливание с рынка малых и средних банков может привести к отсутствию конкуренции, а это немедленно приведёт к монополизации рынка финансовых услуг. Было бы правильным, продолжить начатую ЦБ РФ работу, направленную на укрепление банковской системы, с допуском на рынок западных банков, которые составили бы здоровую конкуренцию нашим финансовым институтам. Безусловно, на это трудно решиться, но путь диверсификации

финансовых услуг позитивно скажется на развитии экономики России. Выиграет потребитель, налогоплательщик, а это путь к оздоровлению экономической жизни в нашей стране.

Несмотря ни на что институциональное строительство в России идёт полным ходом. Внедрение американской модели развития жилищных услуг предполагает развитие фондового рынка ипотечных ценных бумаг и активное участие международных игроков на ипотечном рынке капитала.

Ипотечный кризис в США (2007-2009гг.) привёл в действие различные группы влияния, которые сформировали негативные инвестиционные ожидания и со стороны заёмщиков, и со стороны кредиторов, так что они и сегодня, в 2016 году, сдерживают снижение ставки по кредитам. Эти тенденции на рынке ипотечных кредитов значительны, так как риски негативных ожиданий закладываются в их стоимость. Кроме того, российская ипотека подвержена влиянию институционального строительства в этой сфере. Сегодня много делается в РФ в вопросах совершенствования юридической базы ипотеки, однако до настоящего времени не приняты необходимые поправки в закон «Об ипотечных ценных бумагах», на что фондовый рынок очень рассчитывал.

Большая насущная проблема в отсутствии комплексного направления развития ипотеки, в том числе и на основе европейского опыта. И это всё институциональные недоработки и отрыв науки от практики. Недостаточно влияние научного сообщества на законодателей.

Определяющим для развития жилищной ипотеки становится создание ресурсной базы, и тут важно совершенствование инструментов и механизмов ипотеки на основе внедрения инноваций и развитие институтов привлечения долгосрочных инвестиций в эту сферу.

К числу главных источников финансирования ипотечных кредитов в РФ можно отнести фондовый рынок. Привлечение инвестиционных ресурсов с фондового рынка путём продажи ипотечных ценных бумаг, в настоящее время единственный источник развития ресурсной базы в Российской

Федерации. В США и Канаде, именно привлечение инвестиционных ресурсов с фондового рынка и расширение их объемов, позволило снизить стоимость ипотечных кредитов. Как следствие, ипотечные ценные бумаги становятся основным источником инвестиционных ресурсов и в сектор строительства жилья.

В США самый крупный рынок ипотечного кредитования, но он развивался от господдержки до независимого от государства рынка ценных бумаг. Основными стимулирующими факторами, которые повлияли на его становление, была закреплённая законодательно частная собственность и прецедентное право. Обращает внимание тот факт, что начиная с 1930 по 1970 гг. жилищная ипотека в США развивалась по европейскому сценарию, то есть сначала выдавались ссуды на 30 лет с фиксированной процентной ставкой, затем, в период с высокой инфляцией в стране, перешли на ссуды с плавающей процентной ставкой. Создание рынка ипотечных ценных бумаг в государственном масштабе экономисты США не прогнозировали. Развитие рынка жилищных ссуд было частным делом самих граждан. Они создавали общества и сами вкладывались в строительство жилья. Но это не было оставлено без внимания государства и с созданием Федеральной жилищной администрации (FHA). Правительство США стало выделять деньги для предоставления займов и гарантий ссудно-сберегательным обществам, тем самым поддержало общественные начинания в сфере жилищной ипотеки. FHA и само стало выделять деньги на строительство домов, но основным направлением оно всё-таки рассматривало страхование ипотечных сделок. Ипотечный рынок стал расти, и как следствие в 1938 году была создана «Фанни Мэй» – федеральная ипотечная ассоциация, задачей которой стала организация вторичного рынка ипотечных кредитов. Она выкупала закладные у первичных ссудодателей и под них стала выпускать свои собственные ценные бумаги и размещать их на внутреннем и внешнем рынках. Так в США стал складываться фондовый рынок ипотечных ценных бумаг. Так работает двухуровневая система США (см. рис.4).



Рис. 4. Схема двухуровневой модели ипотечного кредитования.

Источник: Разумова И.А. Ипотечное кредитование. 2-е изд. - СПб.: Питер, 2009. С. 73.

Россия, с её двухуровневой ипотечной системой кредитования, работает на опережение, но при этом Правительство не учитывает тот факт, что институты ипотечного рынка ещё не созданы. Это значит, что в РФ развивать ипотечный рынок нужно комплексно, учитывая наряду с американским и опыт европейский, а именно, признать одноуровневую европейскую модель ипотеки, которая стояла у истоков формирования ипотечного рынка США. Сочетание этих двух моделей – есть взаимодействие реального сектора экономики с фондовым рынком ценных бумаг, и это гарантия от кризиса, так как даёт сбалансированность экономического развития.

Обобщая зарубежный опыт, обращают на себя внимание два главных вывода:

1. Развитие ипотечных инновационных механизмов для российской экономики – задача первостепенной важности, так как её решение позволит оптимизировать социальные проблемы в обществе. Решение этой задачи в развитии позволит создать условия для формирования человеческого капитала – основы развития экономики государства будущего. Социологические опросы показывают, что объём рынка ипотеки уже сегодня составляет около 100 млрд. долларов США и это следствие того, что семьдесят семь процентов россиян в 2016 году хотели бы улучшить свои жилищные условия. Однако только 10% от этого количества потребителей

жилья имеют постоянные доходы, чтобы с помощью ипотечного кредитования приобрести жилье, а это всего 5 млн. ипотечных кредитов в год. Причём в 2014 году сдано рекордное количество жилья – 82 млн. кв. м., а это приблизительно составляет один миллион квартир. Это значит, что строительная отрасль не может обеспечить даже тех, кто имеет деньги, чтобы купить квартиру. Значит, развивать социальную ипотеку нужно и путём создания строительных сберегательных касс, строительных кредитных обществ, строительных и накопительных кооперативов – это всё европейский путь развития. Аккумулируя денежные средства населения можно строить больше квартир и таким образом решать насущные жилищные проблемы. А государство должно стимулировать этот рынок строительных ссуд премиями и налоговыми льготами для всех его участников.

2. Жилищная ипотека не сможет обеспечить серьёзный приток инвестиций в ипотечный и строительный рынки без развития фондового рынка ипотечных ценных бумаг. Секьюритизация ипотеки – реальный сигнал для финансовых институтов на понижение ставок ипотечного кредитования.

Сегодня рынок ипотечных ценных бумаг находится в стадии становления. Происходит совершенствование ипотечных механизмов, методов их внедрения и приведение нормативно-правовой базы в соответствие новым рыночным механизмам, а в результате будут созданы условия для нормального их функционирования. Однако пока эмиссия ипотечных ценных бумаг не находит отражение в позитивных отчётах.

В процессе исследования фондовый рынок ипотечных ценных бумаг был рассмотрен в первую очередь как рынок инвестиций в строительство жилья. Речь идёт уже не о бюджетных средствах, а о рыночной кооперации инвесторов, которых привлекают доходы от ипотечной сферы, а тем самым решаются социальные проблемы обеспечения жильём граждан России.

Для заёмщика институциональные риски – это контрактная возможность предоставленная кредитору пересматривать процентные обязательства заёмщика в сторону увеличения, сообразно с изменением

рыночной ситуации или в случае необходимости закладывать макроэкономические риски в базовые ипотечные контракты уже после их заключения без согласования с заёмщиком. Для кредиторов главными является риски невозврата кредита и досрочного погашения кредита. Но при ослаблении рубля банки несут контрактные убытки и, ссылаясь на форс-мажорные обстоятельства, ипотечные контракты могут быть расторгнуты, так как нести убытки банки не готовы. На этом фоне ипотечные банки в отличие от моделей депозитного (сберегательного) банка, ссудно-сберегательных касс, строительных кредитных обществ, строительных и накопительных кооперативов и банков с собственным кредитным портфелем выглядит более стабильно и для заёмщиков и при оценке его баланса финансовым регулятором (ЦБ РФ).

Основой развития ипотечных институтов и институциональных механизмов является жилищное строительство. Именно с модернизации и технологического переоснащения материальной базы строительного комплекса, стимулирования его перехода на новые технологии должен начинаться процесс институциональных преобразований и в ипотечной сфере. Игнорирование ведущей и определяющей роли институтов строительной сферы в развитии механизма ипотеки может привести к перераспределению бюджетных ресурсов не в пользу реального сектора. Направление инвестиций только на развитие сети специализированных ипотечных агентств неминуемо приведёт к усилению спекулятивных тенденций на рынке недвижимости, извлечению банками и другими инвестиционными институтами ренты в форме необоснованно завышенных кредитных ставок. Экономические модели должны быть сбалансированными в своем развитии.

По глубокому убеждению, при разработке инноваций в области социальной ипотеки следует исходить из допущений, что общество социальной справедливости может существовать только при условии 100% обеспеченности населения данной страны жильем. Этот факт нельзя

недооценивать. Сравнение же по данному показателю сегодняшней ситуации в России и в развитых странах не в пользу России. Отсюда следует, что, прежде чем принимать модель развития ипотеки той или иной страны, нужно изучить и сравнить объект кредитования – потенциального заёмщика, например, немецкого или английского, с российским. Очевидно, что они имеют разный уровень социального положения, достатка, занятости и доходов от трудовой деятельности. Отсюда и необходимо разделять социальный характер ипотечных сделок. Одни социальные заёмщики на 100% должны дотироваться государством на весь период кредитования (если таковые местными администрациями органов власти будут отнесены к категории социально нуждающихся). Другие заёмщики – социально значимые – кредитоваться по льготным процентным ставкам с учётом их становления и развития.

Вся жилищная ипотека в России социальна по своему характеру и инвестиционным вложениям при том условии, что последние будут окупаться за счёт продажи ипотечных ценных бумаг, а не за счёт неподъёмных процентных и комиссионных нагрузок на заёмщиков. Институциональная среда механизма предоставления жилищных услуг – это комплекс законодательных федеральных, региональных и рыночных институтов, каждый на своем уровне задает тон институциональному развитию в Российской Федерации. В настоящее время назрел период формирования институтов, базисной основой которых выступает потребность рынка жилья в преобразованиях не формального, а фактического хозяйствования. Инициативы «снизу» поддержаны сегодня и Президентом России В.В. Путиным. Эти тенденции положительно влияют на формирование стратегий и программ, их законодательного обсуждения и принятия; механизмов их реализации и внедрения в российский социум.

В среднесрочной перспективе в России будет формироваться ипотечные институты, поддержанные мощной научной базой. Чтобы прижились на российской почве американская и европейская модели ипотеки

нужно, чтобы методы и технологии их внедрения были мотивированы и как научно обоснованные новации, и как технологическое совершенствование стратегий коммерциализации инноваций в сфере жилищной ипотеки.

Согласно проведённому исследованию этот процесс сегодня развивается стихийно без учёта научных разработок в этой области, а государственная поддержка носит декларативный характер. Финансовая поддержка государства осуществляется, но в виде компенсаций банкам с собственным кредитным портфелем в целях установления ими приемлемых для заёмщиков ставок по ипотечным кредитам. То есть, поддерживая банки с государственным участием, не замечая депозитные и ипотечные кредитные институты, государство создаёт не равные условия конкуренции.

Государственное ипотечное агентство (АИЖК), единственный прогрессивный элемент системы ипотечного кредитования в России, не может активно реализовывать ипотечные облигации и сертификаты участия, так как инвесторы считают недостаточно выстроенной законодательную базу фондового рынка ипотечных ценных бумаг.

Вектор на комплексное развитие в России всех форм собственности совместно с развитием всех моделей ипотеки должен привести к коммерциализации данного процесса, но под контролем финансового регулятора ЦБ РФ и законодательного сопровождения.

Глава 2. Анализ современных механизмов предоставления социальных жилищных услуг

2.1. Рынок жилой недвижимости в Российской Федерации

Выступая 27 декабря 2013 г. перед Федеральным Собранием с ежегодным Посланием, Президент России В.В. Путин, дал поручение разработать социально ориентированную жилищную программу для россиян. Несмотря на то, что уже существовали похожие документы, данный законодательный акт предполагал увеличить масштабы и реально создать механизмы для обеспечения жильем граждан, доходы которых составляют средний размер. Так появилась Программа «Жилье для российской семьи», которая должна быть реализована до конца 2017 г. В ней участвует 70 регионов Российской Федерации (см. Приложение 1), 460 тысяч участников – это молодые трудоспособные россияне в возрасте от 25 до 40 лет. За данный период необходимо ввести в эксплуатацию 25 млн. кв. м. жилья, цена которого ниже 30 тыс. руб. за кв. м. и, как следствие, приобретение квартиры обойдётся россиянину не дороже 80% рыночной стоимости. При этом предполагается не только приобретение квартиры с удобствами в многоквартирном доме, но получение земельного участка под строительство индивидуального дома.

Для достижения поставленной цели необходимо не только создать условия, при которых граждане смогут обслуживать ипотечный кредит собственными средствами, но и использовать различные формы государственной поддержки, например, материнского капитала. Кроме этого необходимо понизить стоимость строительства жилых домов через получение застройщиками земельных участков под строительство в долгосрочную аренду и минимизировать стоимость прокладки инженерных коммуникаций. Для решения этих задач на уровне субъектов выставляются на конкурс земельные участки под жилую застройку из состава земель

федеральной и муниципальной собственности, а в отдельных случаях и с имеющимися инженерными сетями и развитой инфраструктурой.

Несмотря на то, что в последнее время объемы ввода в эксплуатацию жилья увеличиваются, ограниченный платежеспособный спрос населения становится основной причиной для разработки данной Программы. Низкая платежеспособность населения связана, прежде всего, с неэффективным развитием системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования. По экспертным оценкам, жилищное кредитование в России составляет 0,1% ВВП, что несоизмеримо с масштабами жилищного кредитования во многих развитых странах мира. В частности, в странах Европейского Союза этот показатель составляет 50% ВВП.

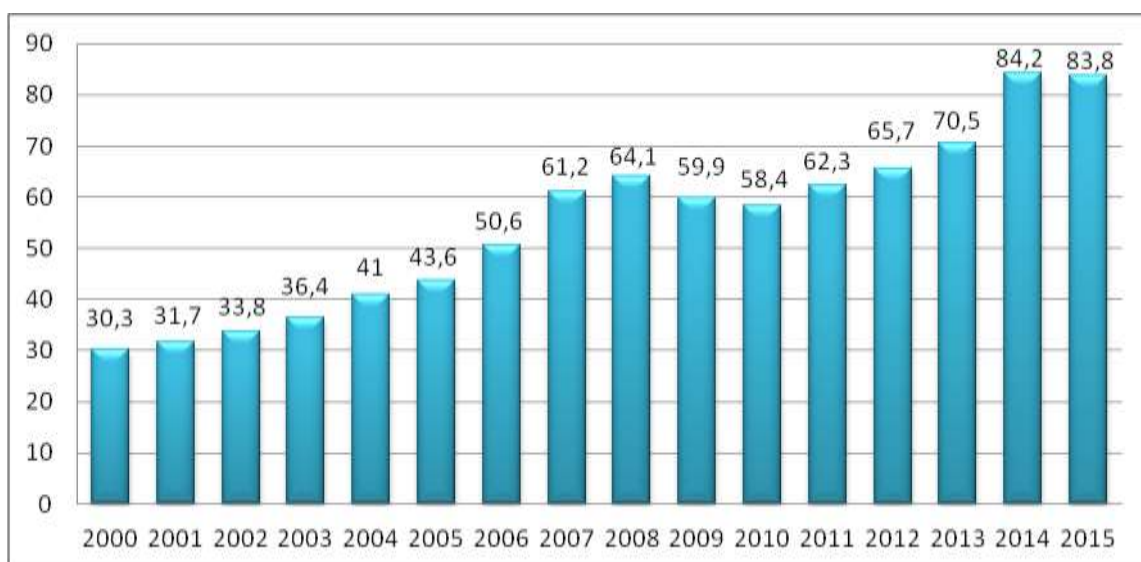


Рис. 5. Объем ввода в действие жилых домов в Российской Федерации, млн. кв. м. общей площади.

Источник: www.gks.ru

За последние годы в России объемы жилищного строительства приближаются к показателям начала 1990-х годов, когда в эксплуатацию вводилось 70-80 миллионов квадратных метров жилья (см. рис. 5). Основной причиной таких темпов строительства было применение технологии панельного домостроения, когда монтажные работы проводились на строительных площадках. Начиная с 2000-х годов основным направлением

жилищного строительства было малоэтажное кирпичное домостроение. Темпы возведения домов значительно сократились, так в 2000 году сдавалось в эксплуатацию 30,3 млн. кв. м., а в 2001 – 31,7 млн. кв. м. Однако, начиная с 2006 года темпы жилищного строительства растут, объём ввода жилья составил 50,6 млн. кв. м. Ввиду экономического кризиса 2008-2010 гг. темпы роста замедлились, но в 2012 году введено уже 65,7 млн. кв. м. жилья, а в 2014-2015гг. - 80 млн. кв. м. Показатель ввода жилья в эксплуатацию различается по Федеральным округам Российской Федерации (см. рис. 6). Необходимо отметить, что общий показатель обеспеченности жильем экономического класса жителей России по данным Росстата с 2011 года увеличился с 22,8 м²/чел. до 24,2 м²/чел. в 2015 г.

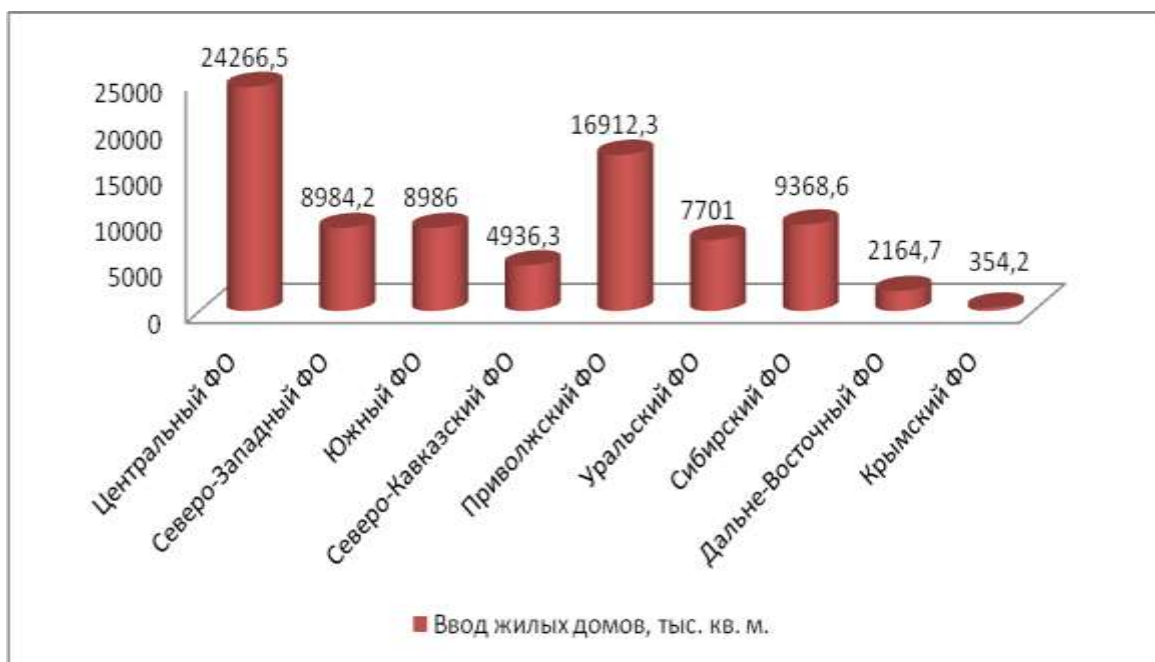


Рис. 6. Строительство жилых домов по Федеральным округам Российской Федерации за 2015 г.

Источник: www.gks.ru

Формирование рынка доступного жилья станет возможным только при условии сбалансированного платежеспособного спроса населения на жилье и доступных по стоимости предложений на рынке жилья. Исследуя статистику построенных квартир в России за период с 2000 до 2014 годы (см. табл. 1), можно сделать вывод, что число квартир, построенных за счет собственных и заемных средств, составляет 21%. Например, в 2014 году общее количество

построенных квартир составило 1124 тыс. шт., в том числе квартир, построенных жилищно-строительными кооперативами и за счет собственных и заемных средств – 236 тыс. шт. Изменения происходят в размерах квартир, которые приобретают россияне: если средний размер квартиры в 2003 году равен 85,4 кв. м, то в 2014 году – 74,9 кв. м. Анализируя размер общей площади жилья, построенного жилищно-строительными кооперативами видим, что в он значительно ниже от общих показателей: в 2003 году этот показатель составил 71,4 кв. м., а в 2014 году – 56,3 кв. м.

Таблица 1.

Количество и средний размер построенных квартир в РФ

Год ввода в эксплуатацию	Общее кол-во квартир, тыс. шт.	Общая площадь квартиры, м ²	Кол-во квартир, построенных ЖСК*, тыс. шт.	Средний размер квартир, построенных ЖСК*, м ²	Кол-во квартир, построенных за счет собственных и заемных средств	Средний размер квартир, построенных за счет собственных и заемных средств
2005	515	84,5	9	69,3	127	138,3
2006	609	83,1	8	70,8	144	138,7
2007	722	84,7	14	66,2	190	138,8
2008	768	83,4	9	68,9	200	136,7
2009	702	85,3	6	81,4	210	135,9
2010	717	81,5	5	69,1	192	132,6
2011	789	79,3	6	59,5	201	132,9
2012	838	78,4	4	66,1	211	134,1
2013	929	75,8	8	59,0	228	134,4
2014	1124	74,9	7	56,3	268	135,2

Источник: www.gks

ЖСК* - жилищно-строительные кооперативы.

Данный анализ показывает, что россияне, имеющие достаточные средства для улучшения своих жилищных условий, приобретают комфортное и просторное жилье.

Для увеличения предложения жилья необходимо устранить высокие бюрократические барьеры доступа к земельным участкам под жилищную застройку, а также создать условия для развития инженерно-коммунальной

инфраструктуры. Предоставление земельных участков в собственность должна быть публичной, открытой, конкурентной, только в этом случае их стоимость значительно снизится. Если рассматривать стоимость недвижимости, то она состоит из трех слагаемых: первая – стоимость строительно-монтажных работ, то есть сметной стоимости здания, стоимости земельного участка, на котором оно построено и расходов на строительство коммуникаций и подключения дома к внешним инженерным сетям.

Если не брать ипотечный кредит, а копить денежные средства, то время накопления в регионах России значительно отличается друг от друга. Согласно данным Росстата, самые большие зарплаты в Ямало-Ненецком автономном округе – 78 998 руб., в Чукотском АО – 78 847 руб., в Ненецком АО – 71 886 руб., в Москве – 62 855 руб. и Магаданской области – 61 863 руб. Самая низкая заработная плата в Республике Дагестан – 18 819 руб., Алтайском крае – 19 470 руб., в Республики Калмыкия – 19 771 руб., Республиках Карачаево-Черкесской – 20 260 руб. и Кабардино-Балкарской – 20 328 руб. Отсюда сроки накопления на приобретение квартиры составили: в Чукотском АО – 2,3 года; в Ненецком АО – 2,8 года; в Ямало-Ненецком АО – 3,4 года; в Магаданской области – 3,9 года. Для приобретения квартиры экономического класса в Москве стоимостью 8,0 млн. руб. эта цифра составляет 10,8 лет (см. Приложение 2). Кроме этого необходимо учитывать такой показатель, как размер субсидий по оплате жилищно-коммунальных услуг. По данным Росстата данный показатель значительно отличается по Федеральным округам (см. рис. 7). Каждый субъект России отличается уровнем жизни, поэтому стремление людей переехать из регионов ближе к столице оправдан. Во всем мире квартиры в столицах значительно дороже, чем в провинции. Например, в пригороде Парижа цена одного квадратного метра жилья составляет 3000-4000 €, в более престижных округах – 6000-

7000 €, а в историческом центре – от 10000 €³. При этом Париж находится на пятом месте по стоимости жилья.

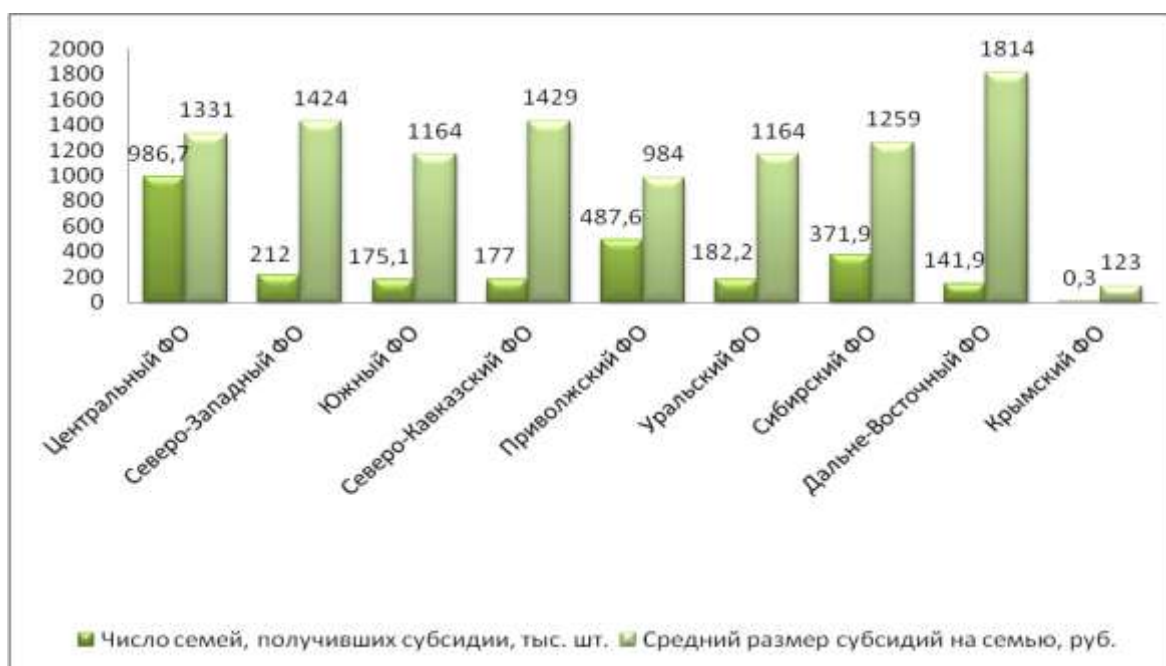


Рис. 7. Размер субсидий по оплате жилищно-коммунальных услуг по Федеральным округам Российской Федерации за 2015 г.

Источник: www.gks.ru

Рассматривая динамику стоимости одного квадратного метра в Москве (см. табл. 2), можно отметить, что в 2016 г. она в среднем выросла по сравнению с 2014 г. на 11%: однокомнатные квартиры подорожали на 9,2%; двухкомнатные квартиры – на 11,1%; трехкомнатные – на 12,6%. Значительно увеличились показатели в новостройках. Например, цена одного квадратного метра в жилом комплексе «Андерсен», который расположен в 11 км от МКАД, 92 тыс. руб. Группа компаний ПИК-регион предлагает квартиры в ЖК «Мещерский лес», Боровское шоссе – по цене 1 кв. м. - 125 тыс. руб.

³ www.efficacity.com/prix-immobiliers/ile-de-france/paris_z111521/#12.00/48.8566/2.3425

Таблица 2.

Средняя стоимость жилья в Москве в 2016 г.

Размер квартиры	Средняя площадь квартиры, м ²	Средняя стоимость квартиры, тыс. руб.	Средняя стоимость 1 м ² , тыс. руб.
Однокомнатные	42,93	8 268,67	192,61
Двухкомнатные	58,47	11 621,36	198,76
Трехкомнатные	85,08	17 794,85	209,15
Средние показатели	62,16	12 561,63	200,17

Источник: www.msk.mirkvartir.ru

Москва по уровню жизни пока находится значительно выше всех остальных российских регионов. Административные барьеры в виде прописки сняты, единственным препятствием остаётся стоимость жилья (см. рис. 8).

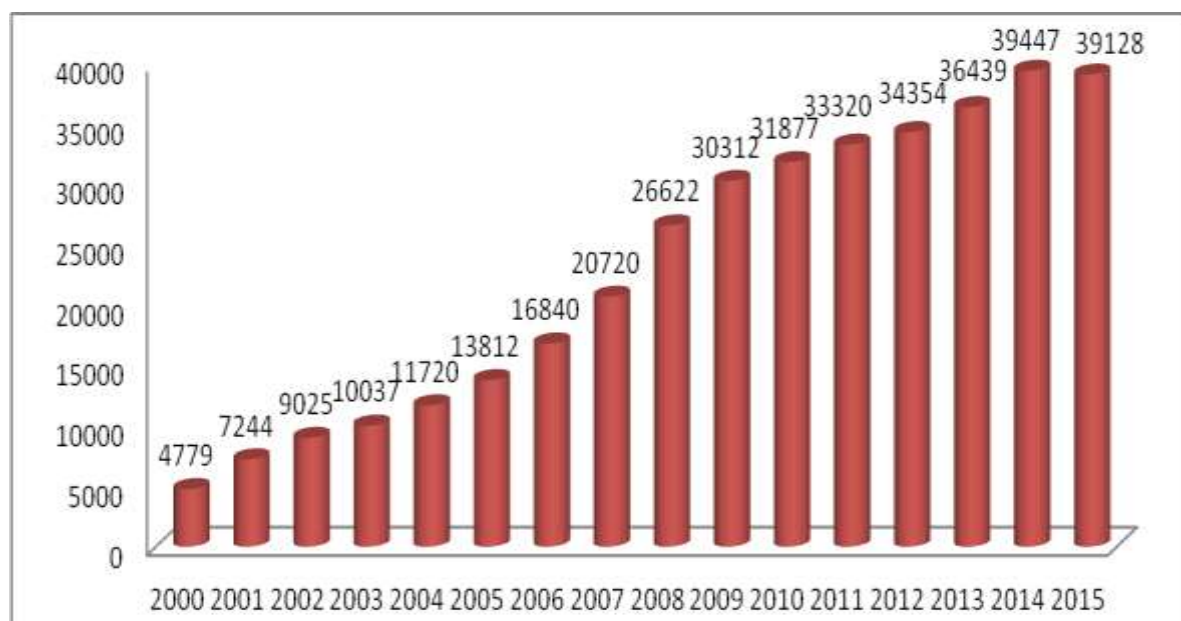


Рис. 8. Средняя фактическая стоимость строительства одного квадратного метра жилых домов в Российской Федерации, руб.

Источник: www.gks.ru

На сегодняшний день Программа «Жилье для российской семьи» только набирает мощность, еще не все субъекты активно включились в ее реализацию. Такие регионы, как Архангельская область, Республика

Дагестан, Еврейская автономная область, Республика Ингушетия, Республика Коми, Московская область, Омская область, Ростовская область, Республика (Саха) Якутия, Смоленская область, Республика Тыва, Хабаровский край, Республика Хакасия на 12 марта 2016 года не включили в сводный реестр участников программы ни одну семью, т.е. в перечисленных субъектах России нет участников Программы «Жилье для российской семьи».

Однако есть регионы, где Программа приобрела всеобщее понимание и имеет значительное количество участников. К таким субъектам относятся: Республика Башкортостан – 3 412; Вологодская область – 1 746; Карачаево-Черкесская Республика – 1 633; Красноярский край – 2 363; Нижегородская область – 3 357; Орловская область – 1 235; Пермский край – 2 963; Свердловская область – 1 272; Томская область – 2 479; Челябинская область – 1 374; Чувашская Республика – 1 714. Особенно выделяются из этого списка Приморский край – 4 744 участника Программы и Самарская область – 4 229 участника.

Далее проанализируем отдельно Федеральные округа Российской Федерации.

Центральный федеральный округ

Объем строительных работ, выполненных в 2015 г. составил 1498,8 млрд. руб. или 99,1% к уровню 2014 г. Доля округа в общероссийском объеме работ составила 25,2%. Введено 24,3 млн. кв. м. общей жилой площади – это составило 98,9% к уровню 2014 г. Индекс цен на строительную продукцию составил 102,7%.

Объемы вводимого жилья в ЦФО значительно отличаются в субъектах, входящих в данный округ (см. табл. 3).

Таблица 3.

**Объемы вводимого жилья в Центральном Федеральном округе
Российской Федерации в 2015 г.**

Субъект	Объем введенного жилья		Изменение в %	
			к 2014 г.	к итогу
	тыс. кв. м.	млрд. руб.		
Центральный ФО	24 266,5	1 498,8	99,1	25,2
Белгородская область	1 554,9	56,7	113,4	1,0
Брянская область	644,3	24,8	105,7	0,4
Владимирская область	646,3	31,5	100,4	0,5
Воронежская область	1 632,5	61,6	93,7	1,0
Ивановская область	260,2	19,0	83,0	0,3
Калужская область	794,7	51,1	111,7	0,9
Костромская область	322,1	9,1	101,8	0,2
Курская область	537,6	43,8	102,4	0,7
Липецкая область	1 061,8	40,2	104,9	0,7
Московская область	8 496,3	302,6	93,6	5,1
Орловская область	391,6	13,2	75,8	0,2
Рязанская область	666,5	29,1	82,5	0,5
Смоленская область	509,1	25,0	95,2	0,4
Тамбовская область	824,2	32,4	100,4	0,5
Тверская область	556,5	21,2	112,2	0,4
Тульская область	770,5	31,1	107,5	0,5
Ярославская область	726,2	36,6	77,0	0,6
г. Москва	3 871,3	669,8	102,6	11,3

Источник: www.gks.ru

Северо-Западный федеральный округ

Объем строительных работ, выполненных в 2015 г. составил 771,4 млрд. руб. или 90,5% к уровню 2014 г. Доля округа в общероссийском объеме работ составила 13,0%. Введено 9,0 млн. кв.м. общей жилой площади – это составило 107,3 к уровню 2014 г. Индекс цен на строительную продукцию составил 107,9% (см. табл. 4).

Таблица 4.

**Объемы водимого жилья в Северо-Западном Федеральном округе
Российской Федерации в 2015 г.**

Субъект	Объем введенного жилья		Изменение в %	
			к 2014 г.	к итогу
	тыс. кв. м.	млрд. руб.		
Северо-Западный ФО	8 984,2	771,4	90,5	13,0
Республика Карелия	270,3	11,4	87,0	0,2
Республика Коми	207,5	64,7	70,3	1,1
Архангельская область	349,5	26,9	79,4	0,5
Вологодская область	845,4	31,5	73,9	0,5
Калининградская область	1 205,8	40,5	91,4	0,7
Ленинградская область	2 323,0	98,1	91,0	1,7
Мурманская область	33,4	30,5	97,4	0,5
Новгородская область	359,0	55,6	143,0	0,9
Псковская область	325,8	11,6	86,9	0,2
г. Санкт-Петербург	3 030,7	394,7	92,9	6,6

Источник: www.gks.ru

Средние цены за один квадратный метр общей площади в Северо-Западном ФО не значительно отличаются от цен по России. Несмотря на то, что средняя цена по округу составляет на первичном и вторичном рынках 67,1 и 52,5 тыс. руб., а общероссийская средняя цена 51,5 и 56,3 тыс. руб. соответственно. Наиболее высокая цена зафиксирована в г. Санкт-Петербурге: на первичном рынке она составила 92,6 тыс. руб., а на вторичном – 82,4 тыс. руб. В Ленинградской области цены немного выше общероссийских: на первичном рынке – 57,3 тыс. руб.; на вторичном – 59,6 тыс. руб. Следом идут Архангельская область: 54,9 и 61,6 тыс. руб.; Республика Коми: 54,2 и 57,9 тыс. руб. К региону, в которых стоимость одного квадратного метра на первичном и вторичном рынках ниже общероссийских показателей относятся: Калининградская область – 50,1 и 50,7 тыс. руб. соответственно; Республика Карелия – 48,9 и 49,3 тыс. руб.; Новгородская область – 41,3 и 46,6 тыс. руб.; Псковская область – 40,7 и 37,1 тыс. руб.; Вологодская – 40,2 и 40,6 тыс. руб. По Мурманской области отсутствуют статистические данные по стоимости одного кв. м. жилой

площади на первичном рынке, но стоимость на вторичном рынке составляет 49,1 тыс. руб.

Южный федеральный округ

Объем строительных работ, выполненных в 2015 г. составил 488,9 млрд. руб. или 83,6% к уровню 2014 г. Доля округа в общероссийском объеме работ составила 8,2%. Введено 9,0 млн. кв. м. общей жилой площади – это составило 97,5% к уровню 2014 г. Индекс цен на строительную продукцию составил 105,3%.

Объемы введено в эксплуатацию жилья значительно упали в 2015 г. По сравнению с 2014 г. Южный ФО значительно отстает по этим показателям от Центрального ФО почти на один млн. кв. м.: от Приволжского ФО – на 660 тыс. кв. м. (см. табл. 5).

Таблица 5.

Объем введенной в эксплуатацию жилой площади в Южном Федеральном округе в 2015 г.

Субъект	Введено общей площади		В том числе индивидуальными застройщиками	
	тыс. кв. м.	в % 2014 г.	тыс. кв. м.	в % 2014 г.
Южный Федеральный округ	8 986,0	97,5	4 626,9	91,3
Республика Адыгея	295,5	109,0	118,4	71,3
Республика Калмыкия	126,0	100,6	42,6	85,0
Краснодарский край	4 618,6	97,1	2 010,9	84,0
Архангельская область	575,2	92,2	374,4	89,0
Волгоградская область	962,1	86,3	536,3	78,4
Ростовская область	2 408,7	103,6	1 544,3	114,2

Источник: www.gks.ru

Стоимость одного квадратного метра общей жилой площади, по данным Росстата, ниже общероссийских показателей. Если средняя стоимость по округу на первичном и вторичном рынка составляет 43,3 и 52,6 тыс. руб. соответственно, то при анализе субъектов ФО получаем следующие показатели: самая высокая стоимость жилья в Ростовской области 46,9 и 53,0 тыс. руб. соответственно; в Краснодарском крае – 44,0 и 56,7 тыс. руб.

У остальных регионов показатели ниже не только общероссийских, но по округу в целом. Астраханская область – 40,9 и 44,4 тыс. руб.; Волгоградская область – 38,9 и 40,6 тыс. руб.; Республика Адыгея – 34,1 и 37,4 тыс. руб., в Республике Калмыкия самые низкие показатели – 30,1 и 40,2 тыс. руб.

Северо-Кавказский федеральный округ

Объем строительных работ, выполненных в 2015 г. составил 252,7 млрд. руб. или 105,1% к уровню 2014 г. Доля округа в общероссийском объеме работ составила 4,3%. Введено 4,9 млн. кв.м. общей жилой площади – это составило 98,5% к уровню 2014 г. Индекс цен на строительную продукцию составил 100,6% (см. табл. 6).

Таблица 6.

Объем введенной в эксплуатацию жилой площади в Северо-Кавказском Федеральном округе в 2015 г.

Субъект	Введено общей площади		В том числе индивидуальными застройщиками	
	тыс. кв. м.	в % 2014 г.	тыс. кв. м.	в % 2014 г.
Северо-Кавказский ФО	4 936,3	98,5	3 552,0	92,5
Республика Дагестан	1 799,9	109,2	1 405,6	101,5
Республика Ингушетия	262,3	101,1	135,8	76,6
Кабардино-Балкарская Республика	375,0	114,2	341,9	114,6
Карачаево-Черкесская Республика	182,5	105,2	156,5	122,4
Республика Северная Осетия - Алания	173,9	101,8	38,4	103,9
Чеченская Республика	928,2	81,4	911,7	83,7
Ставропольский край	1 214,4	94,0	562,2	77,3

Источник: www.gks.ru

Средние цены на жилую недвижимость по данным Росстата ниже общероссийских. Если средняя цена одного кв.м. общей площади на первичном и вторичном рынка в среднем по округу составляет 35,9 и 37,5 тыс. руб., соответственно, то самая высокая стоимость приходится на Чеченскую Республику – 45,6 и 42,5 тыс. руб., соответственно. Следом идет Республика Ингушетия – 41,9 и 34,3 тыс. руб.; Карачаево-Черкесская Республика – 40,7 и 44,2 тыс. руб.; Кабардино-Балкарская Республика – 38,4

и 39,5 тыс. руб.; Республика Северная Осетия – Алания – 36,2 и 40,4 тыс. руб.; Ставропольский край – 35,7 и 33,4 тыс. руб. Замыкает ценовой ряд Республика Дагестан – 31,0 и 46,0 тыс. руб.

Приволжский федеральный округ

Объем строительных работ, выполненных в 2015 г. составил 1 145,5 млрд. руб. или 95,4% к уровню 2014 г. Доля округа в общероссийском объеме работ составила 19,3%. Введено 16,9 млн. кв. м. общей жилой площади – это составило 105,3% к уровню 2014 г. Индекс цен на строительную продукцию составил 102,7%.

Приволжский ФО по объему введенного жилья в 2015 г. занимает одно из лидирующих мест, незначительно уступая только Центральному Федеральному округу (см. табл. 7).

Таблица 7.

Объем введенной в эксплуатацию жилой площади в Приволжском Федеральном округе в 2015 г.

Субъект	Введено общей площади		В том числе индивидуальными застройщиками	
	тыс. кв. м.	в % 2014 г.	тыс. кв. м.	в % 2014 г.
Приволжский ФО	16 912,3	100,3	7 772,6	93,3
Республика Башкортостан	2 690,7	101,5	1 571,5	93,0
Республика Марий Эл	439,0	105,6	203,5	91,6
Республика Мордовия	337,0	105,0	149,1	117,6
Республика Татарстан	2 405,5	100,0	1 182,2	103,7
Удмуртская Республика	662,7	104,7	305,9	123,2
Чувашская Республика	832,8	96,6	288,2	71,3
Пермский край	1 152,2	103,5	470,4	86,1
Кировская область	725,4	106,0	244,1	99,9
Нижегородская область	1 255,5	79,1	575,3	74,4
Оренбургская область	1 189,8	103,3	534,6	80,6
Пензенская область	930,7	103,1	413,4	97,3
Самарская область	2 211,7	117,1	789,0	96,8
Саратовская область	1 139,9	75,0	557,9	75,0
Ульяновская область	939,5	130,7	487,6	171,1

Источник: www.gks.ru

Цены на первичном и вторичном рынках имеют большой диапазон: от 38,8 тыс. руб. за один кв. м. общей площади на первичном рынке в Ульяновской области до 63,6 тыс. руб. на том же рынке в Нижегородской области (см. табл. 8).

Таблица 8.

**Средние цены одного квадратного метра жилья в
Приволжском Федеральном округе в 2015 г.**

Субъект	2015 г.		2014 г.	
	Первичный рынок	Вторичный рынок	Первичный рынок	Вторичный рынок
Российская Федерация	51,5	56,3	51,7	58,1
Приволжский ФО	45,8	50,2	45,8	50,8
Республика Башкортостан	51,6	53,6	52,8	57,1
Республика Марий Эл	39,7	40,7	42,2	41,9
Республика Мордовия	44,9	41,7	48,0	44,5
Республика Татарстан	54,9	56,9	49,5	56,5
Удмуртская Республика	45,5	45,8	45,1	44,7
Чувашская Республика	42,9	41,2	42,6	42,3
Пермский край	53,1	40,2	51,7	41,7
Кировская область	41,7	43,0	42,1	44,2
Нижегородская область	63,6	65,9	60,2	65,5
Оренбургская область	39,4	43,7	40,2	46,8
Пензенская область	43,7	40,1	41,7	41,4
Самарская область	43,4	53,0	40,4	51,3
Саратовская область	41,3	40,4	42,3	41,4
Ульяновская область	38,8	44,1	38,0	43,1

Источник: www.gks.ru

Уральский федеральный округ

Уральский федеральный округ характерен высокой дифференциацией социальной инфраструктуры, которая связана как территориальными особенностями, так и с социальными потребностями. Возникшие изменения в миграционных процессах, которые произошли в 1990-х годах, привели к опустению малых населенных пунктов. На сегодняшний день в УФО проживает 12 257 тыс. чел, из них 3 300 тыс. чел. — это молодые люди, которые составляют человеческий капитал данного региона. Среднемесячная

номинальная заработная плата по итогам января - апреля 2015 г. составила 37 785 рубля.

Уральский ФО богат огромными природными ресурсами не только запасами нефти в Ханты-Мансийском автономном округе – Югра и газа в Ямало-Ненецком автономном округе, но и природными ресурсами Полярного и Приполярного Урала. Использование промышленных отходов при добыче и обогащении полезных ископаемых является приоритетной стратегией строительной отрасли. Более 90% таких отходов могут быть использованы в производстве строительных материалов. Соответственно и темпы строительства напрямую зависят от темпов развития рынка строительных материалов. Согласно «Стратегии социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года» целью развития жилищного строительства является увеличение объемов ввода в эксплуатацию жилья экономического класса, которое должно отвечать доступности по ценовой политики, энергоэффективности и экологичности. За 2015 год в округе было введено в эксплуатацию жилых домов общей площадью 7,7 млн. кв. м., что на 3,5% меньше, чем в 2014 году. Общее количество квартир за 2015 год введено 109,7 тыс. квартир, это на 1,5% меньше, чем в 2014 г. (см. рис. 9).



Рис. 9. Объемы жилищного строительства в УФО в 2015 г.

Источник: официальный сайт Полномочного представителя Президента России по УФО: www.uralfo.ru

В общероссийских объемах доля УФО составляет 9,2%. При этом необходимо отметить, что объемы индивидуального строительства от общего объема строительства составили 38,1%, что ниже в соответствии с 2014 годом на 4,6%.

Анализируя темпы прироста введенной общей жилой площади в 2015 г. относительно 2014 г. можно заключить, что общий показатель составил 96,5%, это на три процента ниже общероссийского показателя. Динамика по всему округу валатильна, например, в Тюменской области прирост оставил 119,6%; в Свердловской области – 102,5%; в Ямало-Ненецком автономном округе – 98,2% и далее значительное отставание от плановых показателей: Челябинская область – 85,4; Ханты-Мансийский автономный округ - Югра – 78,2; Курганская область – 63,3%.

Основными направлениями жилищной политики УФО остаются развитие частных инициатив граждан для создания жилищно-строительных кооперативов; увеличивать объемы строительства жилья для социального найма; дальнейшего развития индустрии строительных материалов и др. И как основной итог – это довести к 2020 г. средний уровень обеспеченности жильем граждан, проживающих в УФО до 30 кв. м на человека.

Сибирский федеральный округ

Численность населения СФО составляет 19 310,6 тыс. чел., что соответствует 13,2% всей численности России. Наличие в округе Сибирского отделения Российской Академии наук, в которое входит 79 научно-исследовательских института, говорит о высоком инновационном потенциале региона. Сибирский ФО обладает большими природными ресурсами, большими запасами углеводородного сырья, черных, цветных и драгоценных металлов, округ богат биологическими и гидроэнергетическими ресурсами, на территории округа находится крупнейшая ГЭС России – Красноярская ГЭС и Саяно-Шушенская ГЭС.

Объем строительных работ, выполненных в 2015 г. составил 548,4 млрд. руб. или 85,4% к уровню 2014 г. Доля округа в общероссийском

объеме работ составила 9,2%. Введено 9,37 млн. кв. м. общей жилой площади – это составило 105,6% к уровню 2014 г. Индекс цен на строительную продукцию составил 104,9% (см. табл. 9).

Таблица 9.

Объем выполненных строительных работ в СФО за 2015 г.

№ п/п	Наименование субъекта СФО	Общий объем строительства, м ²	Введено общей жилой площади, тыс. кв. м.	В % к 2014 г.
1	Республика Алтай	7 466,1	113,6	113,2
2	Республика Бурятия	20 035,0	415,4	101,5
3	Республика Тыва	5 035,8	102,6	110,9
4	Республика Хакасия	13 399,6	300,6	114,
5	Алтайский край	32 971,6	878,9	116,4
6	Забайкальский край	25 536,6	215,1	61,0
7	Красноярский край	135 815,7	1 302,4	108,5
8	Иркутская область	84 477,6	963,7	115,3
9	Кемеровская область	121 652,0	1 002,0	91,3
10	Новосибирская область	54 767,9	2 585,0	112,3
11	Омская область	59 352,8	790,2	93,2
12	Томская область	37 866,4	699,1	112,9

Источник: www.gks.ru

Дальневосточный федеральный округ

Численность населения ДФО составляет 6 440,4 тыс. чел., что соответствует 4,9% от всего населения России. Дальневосточный ФО богат не только флорой, но и фауной. В Республики Саха (Якутия) добывают золото и алмазы, на Сахалине – нефть, газ; рыба и морепродукты, которые ловят в море. Это огромные запасы леса и минерально-сырьевой потенциал. Уже в наши дни дальний Восток становится экономическим центром России. Но, тем не менее, ДФО занимает седьмое место среди всех округов по социально-экономическим показателям, доля округа в ВВП России 5,7%.

Округ имеет большой потенциал для своего экономического развития, но следует отметить, что недостатком ДФО является удаленность от Центрального ФО, а также неразвитая транспортная инфраструктура. По

сравнению с другими субъектами Российской Федерации в округе самая низкая плотность железнодорожных и автомобильных дорог, что серьезно сказывается на конкурентной продукции. Для изменения ситуации Распоряжением Правительства от 28 декабря 2009 г. № 2094-р была утверждена «Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года», согласно которой предусматривается ускорить темпы развития округа.

Объем строительных работ, выполненных в 2015 г. составил 320,5 млрд. руб. или 93,1% к уровню 2014 г. Введено 2,16 млн. кв. м. общей жилой площади – это составило 88,6% к уровню 2014 г. Индекс цен на строительную продукцию составил 102,2%. Если рассматривать структуру ввода жилья по ДФО, то можно увидеть, что самый высокий темп строительства в 2015 г. был в Магаданской области и составил 159,2% относительно 2014 г., но абсолютных цифрах это соответствует 20,7 тыс. кв.м. общей площади. Не отстает и Чукотский автономный округ: введено 2,2 тыс. кв.м. жилья – это 123,8% к итогу 2014 г. Республика Саха (Якутия): введено 530,5 тыс. кв.м. жилья – это 112,0% к итогу 2014 г. Сахалинская область ввела в эксплуатацию 310,2 тыс. кв. м. жилья, что соответствует 101,9% относительно 2014 г. Остальные субъекты дальневосточного ФО снизили темпы строительства: Хабаровский край 97,7% – 433,4 тыс. кв.м. жилья; Камчатский край 76,5% – 67,1 тыс. кв. м.; приморский край 76,0% – 510,4 тыс. кв. м.; Амурская область 67,2% – 230,8 тыс. кв. м.; Еврейская область 57,2% – 59,6 тыс. кв. м.

При рассмотрении стоимости одного кв. м. жилья на первичном и вторичном рынках, то можно отметить, что в Еврейской автономной области самые низкие цены 41,2 и 42,7 тыс. руб., соответственно. В Магаданской области 55,0 и 51,7 тыс. руб. за квадратный метр, в Амурской области: 57,1 и 56,1 тыс. руб., в Хабаровском крае: 60,8 и 59,9 тыс. руб., в Приморском крае: 63,2 и 85,6 тыс. руб.; в Камчатском крае: 70,6 и 60,7 тыс. руб., в Республике Саха (Якутия): 71,6 и 84,0 тыс. руб. По Чукотскому автономному округу

статистические данные отсутствуют, среднее значение по округу цена одного кв. м. составляет 64,8 и 72,8 тыс. руб. (см. табл. 10).

Таблица 10.

**Социальная поддержка по оплате жилищно-коммунальных услуг в
Дальневосточном Федеральном округе за 2015 г.**

Субъект	Численность граждан, пользующихся соц. поддержкой, тыс. чел.	Средний размер соц. поддержки, руб.
Российская Федерация	36 353,3	647
Дальневосточный ФО	1 247,0	1 183
Республика Саха (Якутия)	183,4	1 492
Камчатский край	76,5	1 967
Приморский край	346,0	1 127
Хабаровский край	280,3	978
Амурская область	187,3	1 010
Магаданская область	24,9	1 589
Сахалинская область	99,4	1 139
Еврейская область	38,8	906
Чукотский округ	10,4	900

Источник: www.gks.ru

Крымский федеральный округ

Крымский ФО состоит из следующих субъектов: Республика Крым и г. Севастополь. Ввиду того, что округ образовался в 18 марта 2014 года, демографическая ситуация в общем по региону положительная (см. табл. 11).

Таблица 11.

Субъект	Число родившихся, чел.	Число умерших, чел.	Естественный прирост (+), убыль (-)
Российская Федерация	1 944 136	1 911 413	+ 32 723
Крымский ФО	29 422	35 151	- 5 729
Республика Крым	23 951	29 079	- 5 128
г. Севастополь	5 471	6 072	- 601

Источник: www.gks.ru

За 2015 год в КФО введено в эксплуатацию 354 200 кв. м. жилой площади; из них 249 200 кв. м. в Республике Крым, относительно 2014 года этот показатель ниже на 60,7%; в г. Севастополь – 105 000 кв. м. и это на 47,1% меньше, чем в 2014 году. Среднее значение снижения объемов

строительства в Крымском ФО составило почти 60%. Однако, общероссийские показатели падение объемов строительства показали незначительные – 0,5% и в абсолютных значениях соответствуют 83,8 млн. кв. м. (см. табл. 12).

Таблица 12.

Субъект РФ	Введено		В том числе индивидуальными застройщиками	
	тыс. кв. м общей площади	в % к 2014 г.	тыс. кв. м общей площади	в % к 2014 г.
Российская Федерация, млн. кв. м общей площади	83,8	99,5	34,3	94,6
Крымский ФО	354,2	40,3	152,8	34,2
Республика Крым	249,2	39,3	152,8	34,7
г. Севастополь	105,0	42,9	-	-

Источник: www.gks.ru

Жилье должно быть доступным любому человеку, но при этом затраты на его производство несопоставимо выше, чем на предметы первой необходимости. Именно эту двойственность нужно учитывать, когда речь заходит о проблемах формирования рынка доступного жилья. Для большинства россиян жилищный вопрос остается приоритетным. Доступность покупки жилья очень низкая и она в первую очередь зависит от доходов населения.

2.2. Современные механизмы предоставления социальных ипотечных услуг

Развитие ипотечных инновационных механизмов в России идёт совместно с развитием национальных структур управления и рынка предоставления кредитных и депозитно-кредитных услуг населению. Управление рисками ипотечного кредитования в небанковских кредитных организациях как подсистеме национальных финансов, предоставляющих с одной стороны классические финансово-кредитные услуги, для специализированных экономических систем, заслуживают отдельного

рассмотрения, так как являются определяющими в выборе собственно самой системы управления институциональной средой.

В России юридические лица регистрируются в АИЖК как агенты (первичные кредиторы, поставщики закладных) и привлекают клиентов меньшим процентом по ипотечному займу ввиду меньших, чем у банков, рисков. Их доход формируют комиссионные вознаграждения от клиента (за услуги по оформлению займа и страхования рисков) и от АИЖК (в качестве вознаграждения за поставку закладных). Доля таких компаний-агентов в общем объёме ипотечного рынка сегодня настолько незначительна, что банки их не считают за конкурентов. Однако этот рынок услуг развивается и АИЖК предпринимает попытки сделать его многофункциональным, подключив к нему и маркетинговые отделы застройщиков, работающих с АИЖК в рамках программ «Стимул» и «Новостройка».

Обосновано положение, при котором инфраструктурный фактор развития небанковских кредитных и некредитных институтов расширяет кредитное поле посредством вовлечения большего числа участников, а удешевление самого кредита повышает степень доступности к источникам кредитования. В итоге, эти преобразования позволяют наращивать финансовую результативность за счет роста массы прибыли таких организаций, что обеспечивает производительный оборот ресурсов реального сектора экономики, и это следствие эффективной кредитной политики. Исследуя ипотечные управленческие системы и рыночные ипотечных кредитные продукты следует рассматривать любые разновидности компаний, специализирующейся на разработке и реализации собственных бизнес-моделей ипотечного кредитования, в основу которых положен опыт британских строительных обществ (СО) взаимного кредита. На рубеже XX века и в России были распространены такие общества взаимного кредита клубного типа, которые выдавали займы под заклад.

В результате проведённого сравнительного анализа организации работы СО Британского Союза, российских банков и потребительских кооперативов можно отметить следующие промежуточные выводы:

Во-первых, СО оказывают ипотечные жилищные услуги и своим членам (займы), и другим заёмщикам, не членам СО (кредиты), тогда как российские банки работают только со сторонними клиентами, а жилищные потребительские кооперативы (ЖНК, ЖСК) принимают взносы и выдают займы только своим членам.

Во-вторых, устойчивость российских потребительских обществ зависит от привлечения всё новых пайщиков, банки подвержены риску ликвидности, британские СО зависят от риска досрочного погашения займов, а используя своё конкурентное преимущество на ипотечном рынке жилищных услуг, они не имеют проблем с оборотными средствами.

В-третьих, банк (российский) имеет целью заработать деньги для своих учредителей, а отсюда и завышение ставок по кредитам, а также многочисленные комиссии за услуги, в свою очередь потребительский кооператив зарабатывает деньги для своих членов. Для сравнения - британские СО бесприбыльные, администрация на правах попечительного Совета, создает бизнес-площадку (мини-биржа), на которой выставляются на продажу депозиты, они немедленно становятся востребованы ипотечными заёмщиками.

Модель инновационного управления в сфере жилищных услуг включает в себя все перечисленные задачи и возможности. Практическая реализация в 2014-2015 гг. стимулирована законодательными инициативами, но только сегодня появилась возможность обобщить и сформулировать основные принципы, положенные в основу развития малого и среднего предпринимательства в сфере строительства жилья, страховых и ипотечных услуг.

Была проанализирована работа строительных обществ (СО) Британского Союза и строительные сберегательные кассы (стройсберкассы)

ФРГ в сфере предоставления ипотечных жилищных услуг. Это, прежде всего ипотека и потребительские ссуды, управление сбережениями физических и юридических лиц, предоставление кредитных карт, оказание страховых услуг и работа со спецсчетами, открытых на потребителя услуг. Эффективность британских СО обусловлена механизмами превращения сбережений населения в инвестиции, в первую очередь в строительные проекты и проекты по предоставлению покупателям жилой недвижимости ипотечных кредитов на взаимно-приемлемых условиях, как членам данных обществ, так и сторонним заёмщикам. Конкурентных преимуществ у СО больше, чем у коммерческих банков и финансовых компаний, и как следствие в борьбе за депозиты побеждают строительные общества. Ключевые из них – это их возможность не только финансировать строительство дома для своих участников, но и возможность накопления ими необходимого размера первоначального взноса, а также предоставление кредитных ресурсов в виде займов, и главное, по плавающей процентной ставке.

Была изучена и отражена в предложении и немецкая система ипотечного кредитования, а конкретно, строительные сберегательные кассы (стройсберкассы), которые тоже являются строительными обществами, но их относят к ипотечным банкам (см. рис. 10). Вклады граждан, комиссии (проценты) за пользование ипотечным займом и государственные премии от Правительства Германии – основные источники ресурсов. Вкладчик стройсберкасс может получить заём (кредит) только после накопления первоначального взноса за 2-4 года, при этом главным условием является регулярность платежей. В результате он получает деньги на покупку дома или квартиры на 4% ниже, чем другие предложения на рынке жилищных услуг (см. Приложение 3).

Европейские строительные общества составляют серьезную конкуренцию коммерческим банкам, не только в области ипотечного кредитования, но также в сфере депозитного обслуживания клиентов. В настоящее время деятельность большинства строительных обществ

направлена, в первую очередь, на управление денежными потоками в интересах заёмщиков, и только во вторую очередь на получение финансовых результатов. Можно сказать, что целевой характер услуг социален по своей природе, так как строительные общества не ставят цели извлечения прибыли. Сегодня кредитные потребительские кооперативы граждан (КПКГ) в России лишились права рассматриваться Агентством как первичные кредиторы. Их место заняли небанковские кредитные организации, их и стали рассматривать как специализированные банки ипотечных услуг на рынке жилья.

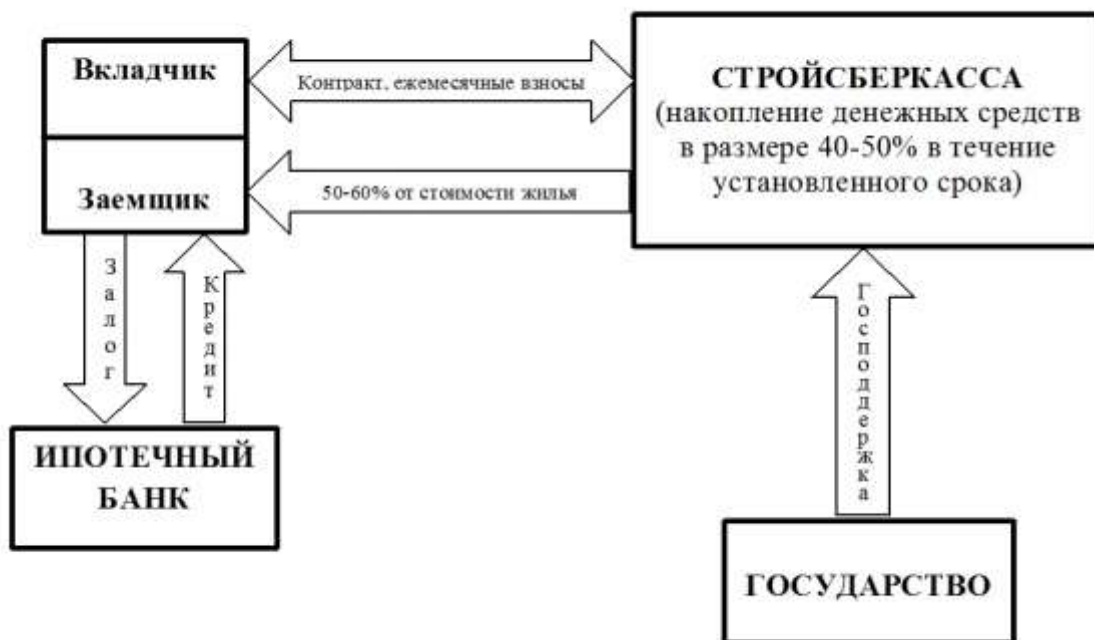


Рис. 10. Немецкая схема ипотечного кредитования (СТРОЙСБЕРКАССА).
 Источник: Разумова И.А. Ипотечное кредитование. 2-е изд. - СПб.: Питер, 2009. С. 84.

При этом рынок недвижимости и рынок предоставления кредитных услуг необходимо рассматривать в совокупности, как институциональную среду предоставления жилищных услуг населению России. Одной из приоритетных задач российской экономики в современных условиях является формирование рынка доступного жилья. Её решение, с одной стороны, в стимулировании роста объёмов жилищного строительства, с другой – в увеличении спроса путём доступных ипотечных кредитов. С этой

целью Правительством Российской Федерации было создано АО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК). Оно было создано по аналогу американской модели двухуровневой системы ипотечного жилищного кредитования. Особенностью двухуровневой системы является формирование фондового рынка ипотечных ценных бумаг, после реализации которых, создаются фонды, стимулирующие развитие рынка жилищных услуг. Практически Агентство - единственный игрок на фондовом рынке ипотечных ценных бумаг, представляющий государство. Пока не отработаны механизмы выпуска собственных ипотечных облигаций другими участниками рынка ипотечного жилищного кредитования – владельцами пулов закладных. Международные рейтинговые агентства Moody's Investors Service и Standard & Poor's присвоили АИЖК рейтинги на уровне суверенного⁴.

Анализ отчета показал, что Агентство имеет сформированную структуру рефинансирования ипотечных кредитов, достаточную ликвидность и капитализацию. Оно инициировало выпуск ипотечных облигаций, обеспеченных государственными гарантиями. Эмитентами ценных бумаг являются специально созданные, в соответствии с законодательством Российской Федерации, ипотечные агенты. Начиная с 2009 года, в целях поддержки развития вторичного рынка ипотечных ценных бумаг, Агентство выдаёт поручительства по жилищным облигациям с ипотечным покрытием, выпущенным в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и целевые займы, обеспеченные залогом.

Как институт развития рынка ипотечного кредитования Агентство разработало и приняло «Стандарты процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов (займов)», программы ипотечного кредитования, а так же внедряет инновационные кредитные продукты и услуги, направленные на повышение их доступности для различных категорий граждан. В целях изучения спроса, отработки механизма выдачи,

⁴ WWW.STANDARDANDPOORS.COM/RATINGSDIRECT 25 СЕНТЯБРЯ 2013 Г

выкупа и сопровождения новых кредитных продуктов Агентство проводит в жизнь пилотные проекты. Разработан альтернативный выкупу механизм рефинансирования закладных путем предоставления участникам рынка, работающим в системе ипотечного жилищного кредитования, займов под залог сформированных ими портфелей закладных по новым кредитным продуктам. Данный механизм расширяет возможности рынка ипотеки в части фондирования, ускоряет внедрение новых кредитных продуктов и позволяет более эффективно распределить риски между участниками рынка. Для автоматизации деятельности по сопровождению и рефинансированию ипотечных кредитов Агентство внедрило в практику Единую информационную систему (ЕИС АИЖК). Концепция развития ЕИС была принята АИЖК в 2003г.

Система постоянно модернизируется согласно изменениям в законодательстве РФ, тенденциям рынка ценных бумаг и требованиям партнеров. АИЖК организует обучение партнеров и участников рынка ипотечного кредитования по программам, разработанным на основе Стандартов процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения. Агентство отдаёт приоритет развитию вторичного рынка ипотеки. Это предполагает оказание содействия банкам-оригинаторам⁵ в подготовке и проведении эмиссий ипотечных облигаций, а также формирование эффективной рыночной инфраструктуры.

В 2014 году начала работу система стандартизированного краткосрочного кредитования под залог ипотечных активов - Кредитная Ипотечная Платформа (КИП). Дополняя линейку уже существующих программ АИЖК по рефинансированию ипотеки, таких как выкуп ипотечных ценных бумаг (ИЦБ), предоставление поручительства по ИЦБ и платформа секьюритизации, данный проект Агентства направлен на повышение устойчивости мелких и средних оригинаторов за счёт диверсификации источников рефинансирования ипотечных портфелей.

⁵ Банк оригинатор - банк, обладающий портфелем активов, пригодных для секьюритизации.

Целевые займы сроком до одного года, выдаваемые на базе КИП, позволят originatorам – потенциальным эмитентам ИЦБ – накопить достаточный объем кредитов у себя на балансе для последующего включения их в состав ипотечного покрытия облигаций.

Целевой группой являются коммерческие банки и финансовые компании, которые не входят в топ-20 рейтинга российских кредитных организаций, занимаются ипотечным кредитованием, но не имеют достаточных объемов ликвидности или источников её привлечения для выдачи новых кредитов. Это могут быть банки как специализирующиеся на ипотечном кредитовании (ипотечные банки), так и компании, имеющие диверсифицированную бизнес-модель. К последней, можно отнести бизнес структуры на базе платформы ИСУИК, предложенные в настоящей диссертационной работе. Они в полной мере отвечают программным документам Агентства по включению их в состав партнеров: поставщиков закладных (ИЦБ) и первичных кредиторов. Основу предложения составляет комплексная модель государственно-частного партнерства, при котором будут задействованы все инструменты и механизмы взаимодействия.

АИЖК, созданное по американской модели, стало основой создания в России фондового рынка ипотечных ценных бумаг. Стимулирующим фактором развития рынка жилищных услуг стала возможность реализации ипотечных закладных (ИЦБ) структурам АИЖК с последующим рефинансированием (возвратом оплаченных кредитов) и получения комиссионного вознаграждения (процентов) за предоставленные услуги от АИЖК. Последнее стало движущим фактором для коммерциализации рынка (см. рис. 11). Предпринимательским структурам стало выгодно участвовать в программах АИЖК и не только в плане продажи закладных, но и как партнеров по оценке, страхованию, обслуживанию и предоставлению других услуг.

Сегодня в России наметился период подъема бизнес активности коммерческих структур, готовых работать по программам ипотечного

кредитования с населением, используя в полной мере лояльность государственных структур. Однако предприниматели хотят получить те бизнес-платформы и «стартапы», которые были бы проработаны в вопросах управления.

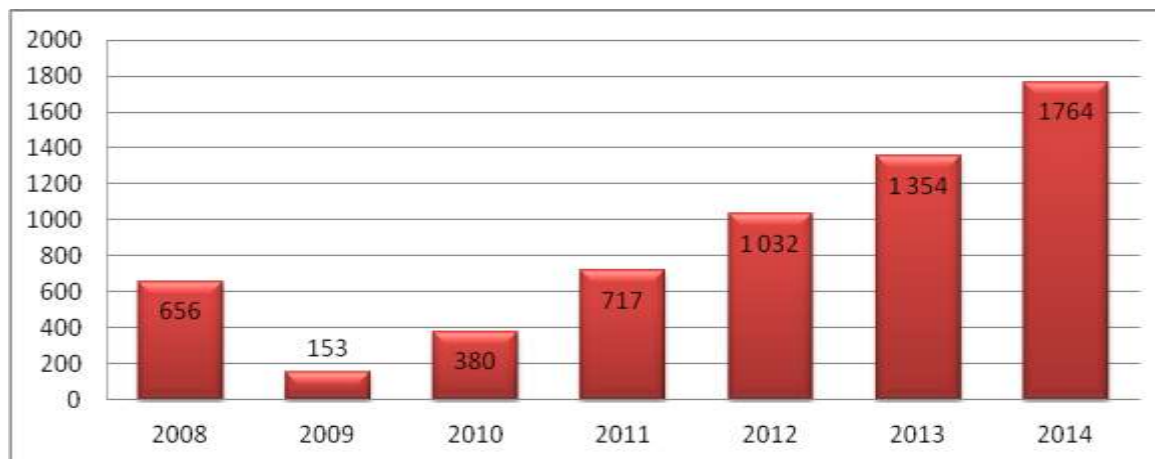


Рис. 11. Объем выданных ипотечных кредитов, млрд. руб.
 Источник: официальный сайт АИЖК, www.ahml.ru

Агентство разработало социальные ипотечные программы и приступило к их внедрению на российском рынке жилищных услуг (см. табл.13). В данной диссертационной работе могут быть рассмотрены только две из них: «Социальная ипотека: квартира» и «Социальная ипотека: дом», остальные программы имеют отношение к специалистам, занятым в военно-промышленном комплексе, и военнослужащим.

Таблица 13.

Ипотечные услуги АИЖК для социальных категорий граждан России

Наименование ипотечной услуги	Процентная ставка, %	Срок кредитования, лет
«Социальная ипотека: квартира» (Кредит на приобретение квартиры на первичном и вторичном рынках жилья)	от 9,9	3 - 30
«Социальная ипотека: дом» Кредит на приобретение индивидуального жилого дома с земельным участком	от 9,9	3 - 30
Ипотека для сотрудников оборонно-промышленного комплекса (ОПК)	от 9,9	3 - 30
Ипотека для военнослужащих	от 10,5	3 - 20

Источник: официальный сайт АИЖК, www.ahml.ru

Причем для всех программ, начиная с 2016 года, обязательным условием должно быть их соответствие государственной программе «Жилье для российской семьи».

Новым продуктом АИЖК является социальная ипотека с опцией «Государственная поддержка» (см. табл. 14), к потребителям услуг которой относятся социально-значимые категории граждан, получивших отражение в последних законодательных актах [15]. Все настоящие инициативы можно отнести к средствам государственной поддержки рынка доступного жилья.

Таблица 14.

Социальная ипотека с опцией «Государственная поддержка»

Размер первоначального взноса	Более 50%	49-40%	39-30%	29-20%
Максимальная сумма, млн. руб. (за исключением г. Москва, Санкт-Петербург, Московская область)	3,0	3,0	3,0	3,0
Максимальная сумма для г. Москвы, млн.руб.	8,0	8,0	8,0	7,3
Максимальная сумма, млн. руб. для г. Санкт-Петербург и Московской области	7,1	6,4	5,8	5,3

Источник: официальный сайт АИЖК, www.ahml.ru

Анализируя социальные продукты жилищной ипотеки, предложенные Агентством, можно заключить, что:

1). Первоначальный взнос у программ с государственной поддержкой более 20% от стоимости приобретаемой жилой недвижимости.

2). Процентная ставка 10,65% годовых – если хотя бы одним из заемщиков по кредитному договору является гражданин Российской Федерации, относящийся к одной или нескольким категориям граждан, в соответствии с Постановлением Правительства РФ.

Однако, на рынке жилищных услуг, в качестве первичных кредиторов, могут выступать и коммерческие партнеры АИЖК, в этом случае рефинансирование закладных будет осуществляться согласно условий заявленного ипотечного продукта «Социальная ипотека», без опции «Государственная поддержка» (см. табл. 15).

Социальная ипотека без опции «Государственная поддержка»

Размер первоначального взноса	Более 50%	49-40%	39-30%	29-20%	19-10%
Максимальная сумма, млн. руб. кроме г. Москвы	7,1	6,4	5,8	5,3	4,8
Максимальная сумма, млн. руб. для г. Москвы	10,0	9,0	8,0	7,3	6,6

Источник: официальный сайт АИЖК, www.ahml.ru

В данном продукте, при первоначальном взносе менее 20% от стоимости приобретаемой недвижимости должна быть застрахована ответственность заемщика. Обязательным условием является страхование предмета залога (приобретаемой недвижимости), по желанию заемщика может быть произведено личное страхование и страхование титула. Как правило, каждый вид страховых услуг составляет 1,0 – 1,2% в год от стоимости приобретенного жилья на весь срок кредитования.

Анализ показал, что разработанные государственные социальные программы предполагают наличие у заемщиков личных сбережений на сумму от 20% до 50% стоимости приобретаемого жилья и дополнительных затрат на страхование и оценку залога. Это не отвечает сегодняшнему финансовому состоянию большинства граждан России, особенно молодых и перспективных категорий, а значит, назвать их в полной мере социальными не представляется возможным. Так как государство не предлагает иных инструментов, на рынке появились такие услуги как долевое участие в строительстве и рассрочка платежей при приобретении жилья от застройщиков. Несмотря на то, что законодательно эти виды услуг прописаны в ФЗ-214 [9] и в ГК РФ, нередки случаи банкротств застройщиков, при котором будут утрачены сбережения граждан, инвестируемые в строящиеся жилье. В этом случае, государство вынуждено тратить дополнительные средства на расселение проблемных дольщиков, а эти деньги могли бы быть выделены для дотации первоначальных взносов социально-значимых категорий граждан. Причем, данные услуги не в

состоянии покрыть дефицит спроса на жилье. Рынку жилищных услуг необходимы коммерческие проекты государственно-частного партнерства, которые бы смогли учесть финансовое положение социально-значимых категорий заёмщиков, не имеющих средств на первоначальный взнос, но имеющие возможность регулярно оплачивать кредит, так как они востребованы на рынке труда.

2.3. Субстандартная ипотека и её адаптация к российским условиям

Субстандартной ипотекой называется кредит или заём, который выдается лицам, имеющим плохую кредитную историю, или не имеет её вовсе, и чьи финансовые возможности недостаточны для оплаты первоначального взноса, а значит, получения ипотечных услуг по стандартным условиям. Подобные кредиты берутся на покупку недвижимости, оформляются без справок о доходах и поручителей, и по ним не нужно выплачивать первоначальный взнос. С другой стороны, они требуют от заемщика больших усилий для их погашения, что может создавать для него проблемные ситуации. Процентные ставки такого кредита существенно выше стандартных условий кредитования, так как в них банк закладывает свои риски. Простота и скорость получения субстандартной ипотеки является очень привлекательным банковским продуктом для россиян, особенно тех, кто создал семью, но по причине своей молодости ещё не имеет возможности подтвердить банку требования стандартной ипотеки.

Как экономическое явление, оно возникло в США, и это было связано с необходимостью расширить границы ипотечного кредитования. Рост цены на недвижимость в 2005-2006 гг., высокая, но плавающая процентная ставка и возможность реинвестировать кредит вселяли в американских заёмщиков уверенность в его погашении. Исследуя социальные вопросы, и конкретно социальные услуги, нельзя игнорировать эти процессы, так как считается,

именно субстандартная ипотека (*subprime*) была первопричиной экономического кризиса в Северной Америке (см. рис. 12).



Рис. 12. Объемы субстандартного кредитования в США.

Источник: Бюро переписи населения США; «О положении в стране: отчет о жилищном рынке» Гарвардского университета, 2008 г.

Экономики, которые сконцентрированы на решении социальных вопросов, теряют в показателях роста, даже первая экономика мира вошла в рецессию, когда субстандартная ипотека, выросла до гигантских размеров. Потянув за собой рост цен на недвижимость и ценные бумаги, она затем рухнула в связи с массовыми неплатежами и частными банкротствами, которые охватили всю страну. Это произошло по причине того, что последовало изъятие банками залогов в виде квартир и других домовладений, реализацию их по ценам ниже рынка, а это немедленно спровоцировало обвал цен на всю жилую недвижимость и ценные бумаги инвесторов.

Вместе с тем, субстандартная ипотека остаётся наиболее привлекательной услугой для потребителя, ввиду того, что ипотечный кредит на покупку жилой недвижимости выдаётся, несмотря на отрицательные показатели, характеризующие заёмщика. Доля таких заемщиков на российском рынке около 83%.

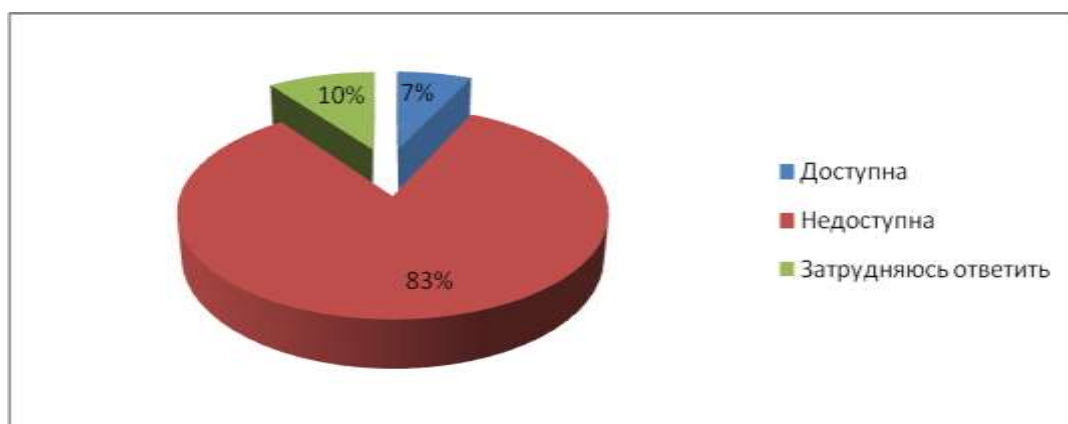


Рис. 13. Доступность ипотеки для россиян.

Источник: www.nacfin.ru Официальный сайт Национального агентства финансовых исследований (см. Приложение 4).

Если сегодня российские банки начали бы выдавать субстандартные ипотечные кредиты, то это немедленно оживило рынок недвижимости, а следом за ним и другие рынки товаров и услуг. Однако всё равно наступил бы момент, когда заёмщики не смогли бы справиться с повышенной процентной ставкой, что привело бы к массовым неплатежам и банкротствам. Но нельзя игнорировать субстандартную ипотеку. Необходимо проанализировать все положительные и отрицательные стороны и предложить рынку модели и механизмы, при которых были бы учтены уроки экономического кризиса 2008-2009 годов.

Субстандартная ипотека, как и любая другая, делится на два актива: первоначальный взнос и основная сумма кредита. В связи с этим первый урок: нужно делить эти два актива и не увязывать их между собой в один. Требования российского законодательства различного уровня, от Министерства финансов РФ до АИЖК, выдавать ипотечные кредиты только после заявленных сумм первоначального взноса. Сегодня это от 10 до 50 процентов от суммы кредита (займа). Это тот критерий, который не может преодолеть молодой учёный, спортсмен, писатель, врач и другие, социально значимые для государства категории граждан. Государственные субсидии из строки бюджета «Социальная политика» этих категорий не касаются. А по линии образования и здравоохранения эти субсидии приходится долго ждать.

Сегодня игнорируется очевидное: решение жилищного вопроса для социально-значимых категорий граждан – это прорыв и в экономике России. В третьей главе будет предложено решение этой проблемы социальной категории заёмщиков. Используя возможности микрофинансового займа (кредита) финансировать заёмщиков на сумму первоначального взноса приводя их (или большую часть из них) к стандартным условиям кредитования (то есть без увеличенной процентной ставки, когда банк закладывает в неё свои дополнительные риски неплатежей и/или банкротства заёмщика). Это простой, а вместе с тем, продуманный выход из создавшегося положения в России с социальной ипотекой. Нет подобных предложений даже в АИЖК, которое презентует, обеспеченные Федеральным законодательством, социальные программы.

Стройсберкассы в Германии не пострадали от кризиса, так как заёмщику, который не имеет первоначального взноса и не отвечает стандартным условиям кредитования, дают возможность несколько лет платить в специальный фонд на субсчёт, при этом обещая государственную премию тем, кто исправно консолидирует свои средства на покупку жилья и уже потом рассматривается вопрос ипотечного кредита.

В Великобритании строительные общества (СО) работают как небанковские финансовые институты и предоставляют все виды банковских услуг. Основным методом, с помощью которого строительные общества инвестируют денежные средства своих пайщиков, является, предоставление ссуд на долгосрочной основе по закладным (юридическим обязательствам) на владение домом, как правило, на 25 лет. Они принимают в пайщики всех, кто не подпадает под стандартные условия ипотеки, но при этом при выдаче кредита подходят индивидуально к каждому новому члену общества. Это закрытые общества взаимного кредитования.

В России заёмщикам, у которых нет первоначального взноса, но которые могут вносить регулярные взносы, есть возможность вступить в жилищный накопительный кооператив (ЖНК) и в течение двух лет накопить

на первоначальный взнос 30-50 % от стоимости жилья. Затем получить от ЖНК заём на приобретение квартиры под 5-8% годовых, при этом жилое помещение будет находиться в собственности кооператива до полной выплаты паевых взносов, но не может получить имущественный налоговый вычет до погашения долга. Пример, ЖНК «Мой дом» (г. Москва), 37% за два года, а затем получение займа под 8% годовых на три года. При всех возможностях вселиться в квартиру, которые открываются перед заёмщиком после накопления первоначального взноса, и платить дальше по ставке существенно ниже банковской, возникает проблема со сроком погашения, так как у кооператива, в отличие от банка, краткосрочное инвестирование, и застройщику будет сложно выплачивать заём с большим ежемесячным платежом. Законодательно ЖНК регулируется Федеральным законом «О жилищных накопительных кооперативах» от 30.12.2004 № 215-ФЗ, а с 9 февраля 2016 года вступили в силу изменения, согласно которым ЦБ РФ возлагает на себя контроль над их деятельностью. К сожалению, пока они не пользуются доверием вкладчиков, а именно из их средства планируется выдавать ипотечные займы. Заёмщики неохотно идут на накопление первоначального взноса потому, что их средства не будут индексированы на инфляцию, а стоимость недвижимости может вырасти. В то же время, и возможности ЖНК по размещению вкладов ограничены, по сравнению с возможностями банков и небанковских организаций, в том числе ограничены и вложения в жилищное строительство двадцатью процентами от всех средств фонда. Есть и другие способы инвестировать в собственное жильё: это долевое участие в строительстве дома [9] и через паевые взносы в жилищно-строительный или жилищный кооперативы [2, 3]. Однако суммы взносов ограничены сроками строительства дома. Однако есть и плюсы: застройщик по договору долевого строительства не берёт проценты, а ЖСК (ЖК) – ограничиваются кроме паевого взноса минимальными членскими взносами и вступительным взносом.

В России для этой категории граждан в настоящее время один путь: съёмное жильё, регулярные ежемесячные платежи и никаких перспектив на собственную квартиру в будущем. Игнорируя эту категорию граждан, общество не только не заботится о человеческом капитале государства, не думает о будущем, но и не стимулирует экономический рост сегодня, так как сектор жилищного строительства – определяющий для развития смежных отраслей и услуг. Регрессный (фискальный) вариант развития событий с неплатежами такого заёмщика по займу микрофинансовой организации не может повлиять на возможность осуществлять им своевременно платежи по ипотечному кредиту. И тут просматривается второй урок: нельзя регистрировать жилую недвижимость на заёмщика, пока не выплачена вся сумма кредита, она должна быть зарегистрирована на застройщике или его агенте по продаже. Во-первых, это будет стимулировать заёмщика форсировать досрочными выплатами расчёты по ипотечному кредиту. Во-вторых, и это вытекает из возможных судебных решений по конфискации зарегистрированной в собственность жилой недвижимости в счёт обеспечения другого долга, а в последующем это может привести к потере прав на квартиру. Такие отношения с агентом по недвижимости не новы, они схожи с лизинговыми схемами, когда актив, пока он полностью не оплачен, находится на балансе лизингодателя. Существует на рынке ипотеки такая услуга, как получение квартиры в лизинг, однако она в данном секторе не развита, и всё потому, что достаточно экономистами не изучена, и их выводы не материализовались в специальные программы и их популяризацию среди населения.

Повышение процентной ставки для такой категории граждан – это путь к их заведомому банкротству. В случаях, когда банки отказываются рассматривать нестандартных заёмщиков – это негосударственный подход. Да и банк в этом не следует винить, – он заботится о прибыли своих акционеров, а им проблемы не нужны. Это государство, следуя конституционному праву каждого гражданина на жильё, обязано дойти до

каждого человека и законодательно предложить данной категории граждан выход.

Третий урок, это тот вопрос, когда образуется ниша для бизнеса и никто другой, как предприниматель, который должен учесть все факторы и следовать механизмам, рекомендованным экономистами. С другой стороны, государство должно приветствовать и стимулировать данные инициативы, так как, по сути, коммерческие структуры будут решать одну из его конституционных обязанностей. Это и освобождение и от части налогов, государственные целевые субсидии заёмщикам, тем, кто добросовестно платит. Государство должно стремиться к тому, чтобы убыточную статью расходов бюджета «Социальная политика», которая в 2016 году составит более 26% от всего бюджета страны, перевести в доходную, в виде человеческого капитала.

Субстандартная ипотека в определенных ситуациях может быть единственным приемлемым вариантом. Следует работать над тем, какие механизмы можно предложить рынку таких заёмщиков, чтобы их могли кредитовать по стандартным условиям. Необходимо учесть, что сегодня у многих наших сограждан есть дополнительный источник дохода. Сюда можно отнести служащих, получающих зарплату по гражданско-правовым договорам (ГПХ); работающих удаленно, по интернету; некоторых предпринимателей; спортсменов с их нерегулярными, но значительными вознаграждениями; учёных, получившие гранты; писатели – получающие гонорары от продажи книг. Этих людей немало, причем их доходы могут позволить им взять кредит на покупку жилья и регулярно платить проценты. Однако им нужно помочь с первоначальным взносом и рекомендовать получать кредит по лизинговой схеме. Такой вид кредитования окажется незаменимым для людей, которые, не имея собственного жилья, вынуждены пользоваться съемным. Ведь отдавая деньги за аренду, они не имеют возможности накопить хотя бы на первоначальную выплату по классическому ипотечному кредиту.

Проведённый анализ был положен в основу инновационных предложений для социально-значимых категорий граждан. Это в первую очередь три урока, которые изложены, но кроме этого учитывалась и масштабность данного явления: в любом кризисе есть скрытые возможности, только нужна работа над ошибками. С середины 90-х годов прошлого века, в США банковский сектор, не без одобрения ФРС и Конгресса, стал осваивать новые возможности ипотечного кредитования, так как этот сектор экономики будет стимулировать покупательскую способность, рабочие места и в конечном счёте экономический рост. Одним заемщикам выдавали кредит по prime rate – первоклассной ставке, 5-6%, другим, которые не входили в категорию prime, кредиты выдавались по subprime rate, на уровне 9-11%, то есть почти в два раза выше. Для сравнения, сегодня минимальная процентная ставка стандартного кредита в России не ниже 13%, а 11,95% выдают на квартиры, построенные с государственным участием, ставки по которым субсидируются банкам государством, при том условии, что они являются первичными кредиторами АИЖК и поддерживают программы «Стимул», «Новостройка» и др., и ими были профинансированы застройщики. В этом случае банк диктует ипотечному заёмщику: где покупать квартиру, чтобы у него была льготная ставка по кредиту. Но это такие процентные ставки, как выдавалась субстандартная ипотека в США, которая в результате привела к ипотечному кризису.

Для отнесения заёмщика к той или иной категории в банках США использовался, в частности, FICO Credit Score – рассчитанный по методике FICO (Fair Isaac Corporation), индивидуальный кредитный рейтинг. Он учитывал множество аспектов, таких как: размер доходов, возраст, текущую задолженность по кредитам, кредитную историю и другие. В результате такой скоринговой оценки, кредитоспособность оценивалась по шкале до 850 баллов. Рейтинг выше 620 баллов позволял заемщику получить кредит по первоклассной ставке (prime rate), тогда как с рейтингом ниже 620 баллов, ставка была иной: subprime rate. Благодаря тому, что банки стали выдавать

кредиты заемщикам категории subprime, число их клиентов резко выросло. При этом наиболее удачной считалась схема «2/28» кредита на 30 лет, при этом первые два года – ставка 1-2%, а в последующем – subprime rate, то есть на уровне 9-11%.

Работники банков думали: «Заемщик за первые два года обживется в купленном доме, ему будет жалко с домом расставаться, а через два года банк будет получать платежи уже по ставке 10%». Но заемщики думали иначе. Казалось, что американское законодательство учло всё и в первую очередь законопослушность большинства граждан. Но экономика не прощает просчётов, а изъяны в законодательстве оказались губительными для банковской сферы и для экономики государства. Первоочередное внимание в США обращалось на дом (или квартиру), как на предмет залога: его качество и документы. Но не была учтена возможность заёмщика исправно платить два года по процентной ставке 2%, а затем рефинансировать кредит, заключив договор с другим банком. Сославшись на хорошую кредитную историю (два года) и хороший залог (дом, квартира), но с обременением, он брал новый кредит, но уже по стандартным условиям (prime rate), рассчитывался с кредитом в другом банке и через два года опять рефинансировал кредит, и так далее в третьем и четвёртом банке. На это и рассчитывали субстандартные клиенты, когда брали кредит по завышенной ставке. Но это возможно только при постоянном росте цен на рынке недвижимости. Такая пирамида не могла не рухнуть. Неминуемо, кто-то из клиентов, получив назад свои заплаченные деньги и даже заработав на разнице цен недвижимости (рост за два года составил около 10%), переставал платить и банк забирал у него дом (квартиру) реализовывал её по ценам ниже рыночных. Со временем изъятий резко возросло и ипотечные ценные бумаги, обеспеченные закладными стали падать. Банки стали отказывать клиентам в субипотечных кредитах, что добавило паники на рынке недвижимости. Залоги стали обесцениваться, череда банкротств захлестнуло Северную Америку, а затем эта паника на рынке недвижимости США перекинулась и

на другие страны, инвесторы которых активно инвестировали в этот сектор в Америке. Разгорелся мировой финансовый кризис.

Вывод: хорошая кредитная история; достаточный размер зарплаты на момент обращения в банк; качественный залог, в виде дома (квартиры), который строится или приобретён на вторичном рынке, не является гарантией для банка. В России вся ипотека (по ставке выше «subprime rate») является субстандартной.

Необходимо извлечь уроки и изучить особенности этого рынка и данной сферы, и сделать выводы. Но не тот, который предлагает своим клиентам российский банковский сектор (в разрез государственных программ, таким как «Жильё для российской семьи») сейчас, в 2016 году. Банковский ответ: нет ипотечному кредиту. Пусть это сейчас медленный процесс, который связан тем, что банки не хотят ссориться с государством, получая дешёвые транши для собственной капитализации (в общей сумме 1 триллион рублей в год), а клиентам при увеличении процентной ставки до 20%, предлагают увеличить ещё и собственные вложения до 50% (Сбербанк). Всё это подтверждает необходимость появления в России ипотечных специализированных банков, небанковских депозитных организаций, финансовых компаний, которые будут работать на этом рынке с АИЖК в качестве первичных кредиторов. Для них этот бизнес единственный, отчего и подходы будут больше обращены к потребителю, и уж конечно, они, прежде чем выйти на рынок учтут уроки и возможности ипотечного кризиса.

Сегодня законодательная база ипотечного кредитования создана и большей частью удовлетворяет развитие рынка ипотечных ценных бумаг, а это значит, что возможности рефинансирования закладных служит гарантией построения новых ипотечных программ и ипотечного бизнеса.

Глава III. Формирование механизмов доступности социальных ипотечных услуг в жилищной сфере

3.1. Федеральные механизмы жилищной политики России

Жилищная политика России реализуется через федеральные механизмы права и многообразие форм. В настоящее время в Российской Федерации сегодня жилищные отношения регламентируются Жилищным Кодексом РФ [3]. Согласно данному документу можно разделить понятия «жилищные услуги», «ЖКХ» и «коммунальные услуги». В деловом обороте и на уровне управляющих компаний, как правило, эти определения не разделяли. Однако 2014-2015гг. считаются поворотными в контексте развития жилищных услуг, то есть в сфере предоставления доступного комфортного жилья. После введения в действие целого ряда законодательных актов и Постановлений правительства к жилищным услугам можно отнести все отношения между субъектами права (органы власти уполномоченные представлять государство, коммерческие и некоммерческие организации, физические лица) в сфере обеспечения жильём и сделок с жилой недвижимостью. ЖК РФ чтобы избежать хаоса и произвола, для защиты интересов всех участников [3] переводит их в правовое поле, защищённое законом и Конституцией РФ. К ним, в первую очередь, можно отнести реализацию каждым гражданином России своего права на жилище [1, Ст. 40] и обязанность всех органов власти создавать благоприятные, для реализации этого права, условия, поощряя жилищное строительство.

Федеральные механизмы права позволяют каждому гражданину России решить свои жилищные проблемы в суде. Кроме данной меры ЖК РФ предлагает и возможности решения жилищных вопросов через участие граждан в жилищных и жилищно-строительных кооперативах, законодательно закрепив их права.

Жилищная политика России в контексте развития социальной ипотеки также приобрела законодательную базу. Через многообразие форм и предложений по доступному и комфортному жилью государство расставило приоритеты по категориям: социальное жильё для малоимущих и социально незащищённых слоёв населения и жильё для социально-значимых граждан государства и общества. Жилищные услуги следует рассматривать в комплексе федеральных механизмов и рыночных коммерческих услуг, а также как государственно-частное партнёрство.

Рыночные формы жилищных услуг:

- долевое строительство;
- продажа застройщиками квартир в рассрочку;
- субсидирование кредитов для своих сотрудников (отраслевая ипотека);
- субстандартная ипотека через займы в микрофинансовых организациях;
- социальная ипотека через сервисных агентов АИЖК;
- приобретение и строительство квартир через участие граждан в потребительских кооперативах (жилищных, жилищных накопительных и жилищно-строительных кооперативах);
- приобретение квартир через НДКО «Социальный ипотечный банк» и другие специализированные ипотечные банки.

Как правило, они возникают через инициативу или новацию, и уже потом под неё подводят законодательную базу, то есть те законы, которые регулируют отношения между заёмщиком – добросовестным право приобретателем недвижимости – и, предлагающей воспользоваться жилищной услугой, организацией любой законной формы собственности. Если законодательной базы недостаточно и федеральные механизмы права не способны защитить граждан, то их отношения с другими субъектами выносятся на рассмотрение думского комитета, а потом законодательные инициативы после слушаний и корректировки принимаются

Государственной Думой, Советом Федерации и утверждаются Президентом России. В некоторых случаях Правительство РФ оперативно реагирует на запросы и издаёт Постановления, которые либо вносят поправки в ранее изданные, либо целевым образом регулируют отношения новоизданным документом. При этом они опираются на федеральное законодательство. В конце XX в. американский юрист К. Веллман, задавшись вопросом о том, можно ли всерьёз принимать экономические права, дал на него отрицательный ответ, полагая, что ограниченность экономических ресурсов, которыми располагают даже наиболее благополучные страны, позволяют воспринимать экономические права не как подлинные, а лишь как обещания, этические обязательства государства перед нуждающимися людьми [140].

Допуская многообразие форм, жилищная политика опирается на законодательную базу, которая, реагируя на развитие рыночных отношений, всегда направлена на защиту интересов своих граждан. Однако законодательство регулирует и отношения между субъектами, работающими на рынке услуг. Это:

- банки, инвестиционные компании, инвестиционные фонды, частные инвесторы, лизинговые компании, микрофинансовые институты и др. организации и частные лица, работающие в сфере предоставления финансовых услуг заёмщикам и застройщикам, а также финансируя весь строительный комплекс в виде предприятий индустрии строительных материалов и сопутствующих производств дизайна и декора;
- застройщики, подрядные организации и лица, оказывающие строительные услуги согласно Технологического регламента;
- физические и юридические лица, покупатели жилья и дольщики жилищного строительства.

На этом фоне выделяются венчурные фонды и сервисные венчурные компании (по смыслу данной работы – венчурные ипотечные компании), которые координируя труд учёных, инвесторов и производителей жилищных

услуг на одной платформе, предлагают рынку готовые «стартапы». По мнению автора именно за ними будущее.

Жилищная политика России – это «живой» организм, состоящий из инициатив «сверху» и «снизу», постоянно развивающийся, но существующий в правовом поле государства. Жилищные услуги возникают как следствие этой политики. Сегодня социальные жилищные услуги на доступное и комфортное жильё в тренде социально-ориентированной политики государства, так как они не только реализуют социальный блок услуг, но главным образом направлены на формирование молодого здорового образованного и креативного поколения россиян, социально-значимых для государства категорий. Именно им предстоит решать в ближайшие десятилетия судьбу России, именно они составляют собой ценнейший из капиталов – человеческий капитал державы. Эта жилищная политика государства уже сегодня обслуживает миллионы соотечественников. Каждый год Президент России награждает в Кремле лучших из них, это учёные, спортсмены, писатели, инженеры и техники. Это те, кто создают материальные блага, и те, кто работают в системе оборонных предприятий.

Социальная ипотека благодаря программам и опциям, опубликованным на сайте АИЖК – уполномоченной структурой Правительства, приобрела статус реализации через региональные дочерние структуры – сервисных агентов, и через коммерческие фирмы, зарегистрированные как поставщики закладных и/или как первичные кредиторы. Однако АИЖК сегодня и индикатор рынка недвижимости. По оценке Росреестра рынок недвижимости за 9 месяцев 2015 года понизился на 13%. Упал спрос на ипотечные кредиты. По сравнению с 2014 годом за соответствующий отчётный период ипотечных сделок стало на 23% меньше. Подавляющий спрос на ипотеку с первоначальным взносом 10-20% годовых, так как в большинстве ипотечные клиенты – это молодые участники рынка, у которых нет, да и не может быть первоначального взноса, но они востребованы рынком труда и способны

оплачивать ежемесячные проценты банку. Это та социальная группа, которая ждёт появления на рынке недвижимости новых игроков, способных стимулировать спрос на ипотечные кредиты путём инновационных технологий и предложением новых социальных ипотечных продуктов.

Федеральные программы строительства доступного жилья не могут, да и не должны полностью удовлетворить потребность в жилой недвижимости, государство только задаёт тон, создаёт благоприятные условия для строительства, а рыночные механизмы заполняют всю нишу спроса и предложений. АИЖК в порядке стимулирования строительства жилья предложила застройщикам и банкам программу «Стимул», которая с 2009 года позволила построить 6,8 млн. квадратных метров квартир. Это не решило проблему финансирования застройщиков, так как большинство банков отказываются работать со строительным рынком ввиду падения спроса. В свою очередь ипотечные клиенты не в состоянии брать дорогостоящие кредиты. В рамках программы «Жильё для российской семьи» (ЖРС) в 2016 году государством выделены дополнительные ресурсы банкам и за счёт этих федеральных механизмов первоначальный взнос удалось снизить до 10-20%, а проценты за обслуживания кредитов – до 11,5-12% годовых, если ипотека берётся с государственным участием в проектах других участников рынка недвижимости. Причём, после обработки данных из 52 регионов средняя ставка по ипотечным кредитам по России зафиксирована 13,5-13,9%, а в рамках программы «ЖРС» – 11,02% (подразделения Сбербанка в Республике Мордовия и Томской области). А средний размер выданных ипотечных кредитов составил: в Москве – 3,8 млн. руб., в Московской области – 2,6 млн. руб., а средний кредит по России – 1,2 млн. руб. Такая существенная разница между центральными регионами и другими регионами РФ объясняется существенной разницей цен на недвижимость и низкими доходами населения.



Рис. 14. Структура построенного жилья за 2015 г.
 Источник: АИЖК, официальный сайт www.ahmai.ru

В целом программа «ЖРС» позволила выявить реальную потребность в жилье социальным категориям граждан. В 70 субъектах Российской Федерации было занесено в региональные реестры 460000 участников, на сегодняшний день построены по России всего 4082 квартиры и то только в пяти субъектах РФ, которые поддержали федеральную программу. Условия программы не учитывают региональные особенности, к которым можно отнести логистику, удалённость от производственной базы стройматериалов и крупнопанельного домостроения. Немаловажно и существенные различия по регионам в доходах населения. До июля 2017 года предусмотрено построить при поддержке застройщиков со стороны федерального центра на двадцать пять миллионов квадратных метров жилья дополнительно.



Рис. 15. Динамика рынка недвижимости 2010-2015 гг.

Источник: АИЖК, официальный сайт www.ahmai.ru

Сегодня государством созданы все условия, в том числе и комиссионные вознаграждения деятельности в сфере ипотечных жилищных услуг, необходимы только механизмы управления и источники финансирования.

3.2. Инновационное предложение по обеспечению социально-значимых категорий граждан доступным жильем

При разработке и реализации инновационных предложений в области жилищной ипотеки следует учитывать наряду с экономическими аспектами и принципы управления. Система социально-экономического развития страны рассматривается и с точки зрения взаимодействия Правительства с регионами по вопросам социальной политики, и как системообразующие мероприятия государства по линии человеческого капитала, и, что не менее важно, как реализацию законодательных инициатив при создании условий для работы в этой области предпринимательских структур.

Именно в контексте создания режима благоприятствования для деятельности в этой области коммерческих организаций, важно принять

предложенную методику как алгоритм социально-экономического менеджмента и маркетинга одновременно, который работает на обычного человека - потребителя услуг, с ведома государства и с государственными гарантиями [41, с. 20]. В связи с чем, потенциально «Социальный ипотечный продукт» (СИП) можно рассматривать в трёх плоскостях: и как точку приложения человеческого капитала, и как механизм доступности ипотечных услуг, и как производную инновационных предложений социально ориентированной экономики России. А внедрение инновации на практике при получении результата или продукта инновации, отличающегося от тех, которые уже имеются на рынке услуг, и есть результат исследований. В этом контексте предлагается рассматривать СИП не только как механизм доступности социальных ипотечных жилищных услуг, разработка которого и является целью исследования, но и как продукт социально ориентированный инновации, как метода исследования.

Проанализировав существующие механизмы формирования доступности жилья предложенных ПАО «АИЖК», представляющее в своём лице Правительство РФ, мы можем их классифицировать следующим образом:

- а) программа для стимулирования застройщиков («Стимул», «Новостройка»);
- б) программы стимулирования спроса населения на жильё, которые в свою очередь делятся на:
 - программы для населения, которые внедряются через кредитные и не кредитные организации, как первичные кредиторы, с одной стороны, и через региональных операторов — поставщиков закладных с другой стороны;
 - программы для социальных категорий граждан («Квартира», «Дом» и др.), отвечающие требованиям Государственной программы «Жильё для российской семьи»;

- те же программы для предпринимательских структур (некредитных организаций — коммерческих и некоммерческих), которые могут быть первичными кредиторами (выдавая ипотечные займы населению) и/или поставщиками закладных.

Ключевым моментом исследования при формировании механизмов доступности жилья - это определить иные механизмы (кроме государственных), но при этом брать за основу государственно-частное партнёрство, подразумевая в обязательном порядке заключение «Соглашения» с АИЖК на выкуп закладных, рефинансирования займов и с расчётом на комиссионное вознаграждение. Такие условия созданы, и они работают на уровне банков, региональных операторов АИЖК и коммерческих структур, зарегистрированных как первичные кредиторы и/или как поставщики закладных.

Однако, государственные программы, предлагающие механизмы доступности жилья, не являются в полной мере социальными, так как у рассматриваемой нами категории, как правило, нет денег на первоначальный взнос (20-50% от стоимости залога – квартиры) и предлагаемые банками ипотечные кредиты не являются льготными, так как даже минимальные (опция: с государственным участием, 11,95% годовых) социальными быть не могут.

Исследованию подверглись и механизмы доступности жилья, предлагаемые потребительскими кооперативами. При том условии, что отдельные из них являются жилищно-накопительными, и если опустить сложности в их регистрации (не менее 50 учредителей одновременно), то услуги по накоплению первоначального взноса и 8% годовых только на первый взгляд привлекательны и социальны, но исследовав этот вопрос на примере кооператива «Мой дом» (г. Москва) был получен результат, не отвечающий целям исследования. Механизмы для граждан они предоставляют не социальные, так как взносы не защищены от инфляции (за 2-3 года инфляционные потери составят 20-25%), стоимость потенциального

жилья не фиксируется и срок возврата $2/3$ от срока накопления первоначального взноса. Социальным заёмщикам – пайщикам потребительского кредита не представляется возможным за 1,5-2 года вернуть заём на жилище. И это не недобросовестные учредители жилищных кооперативов ставят невыполнимые условия для своих пайщиков – такие условия установили законодатели при разработке и принятии закона о потребительской кооперации, причём в последней современной редакции от 09.03.2016 они не были изменены.

Необходимо ещё раз уточнить, что к объекту исследования не относятся малоимущие и социально-незащищённые категории граждан России – для их поддержки разрабатываются федеральные механизмы доступности жилья при прямом финансировании из государственного бюджета страны («Социальная политика» – $1/4$ бюджетного расписания).

Вывод: Государственные социальные программы, формирующие механизмы доступности жилья для социально-значимых категорий граждан не являются таковыми.

В ходе исследования были приняты во внимание проведённые особенности организации британских строительных обществ (СО) и немецких СТРОЙСБЕРКАСС, и был сделан вывод, что созданная в России двухуровневая ипотечная система по американскому (США) аналогу не работает в низовом звене, так как работают одноуровневые системы ипотечного кредитования Британского Союза и ФРГ. В своём развитии ипотечная система России (АИЖК) «пропустила» этап одноуровневого развития, даже в США, ипотека развивалась «от простого к сложному», от одноуровневой системы к двухуровневой. Необходимо заметить, что ипотечный фондовый рынок в России, ни смотря, ни на что, развивается и позволяет рефинансировать закладные, которые покупает от поставщиков АИЖК, развивая тем самым рынок первичного кредитования. При том, что ЦБ РФ ключевой (учётной, рефинансирования) ставкой и требованием резервов ограничивает понижение процентных ставок для ипотечных

кредитов гражданам России. Это всё – среда, которая формирует «социальный продукт».

В диссертационной работе ставилась цель получить субъективные аспекты объективного исследования или применить индуктивный метод – от частных фактов к общим выводам.

В процессе исследования были разработаны новые механизмы доступности жилья по получению «социального продукта», как новация, помещённая в среду, позволяющая этим механизмам функционировать. Объект был помещён в систему организации холдингового типа (ИСУИК – новация автора), в которой «социальный продукт» рассматривается не только как продукт потребления: он будет формироваться как механизм доступности жилья для социальных категорий, для всех кто хочет приобрести квартиру в ипотеку. Но его будет формировать и организационная структура «СИП» – как кредитная (НДКО, ипотечные банки) или некредитная организация (ООО, ПАО). В связи, с чем была проанализирована специфика работы небанковской депозитно-кредитной организации (НДКО), финансовой компании (ООО, ПАО), коммерческой компании (любой из разрешённых форм собственности) и была предложена принципиальная схема работы, универсальной для предпринимательских структур, но соблюдающих «Стандарты АИЖК», позволяющие рефинансировать закладные и получать комиссионные вознаграждения.

Проектом предусмотрена выдача социальных ипотечных кредитов (займов) до пяти миллионов рублей социально-значимым категориям граждан с последующим их рефинансированием после поставки (продажи) Агентству закладных (пула закладных). Это допущение, при том условии, что сегодня АИЖК рефинансирует закладные на 7,5 млн. руб. – в Москве, 3,0 млн. руб. – в регионах и 5млн. руб. в Московской области и г. Санкт-Петербург.

При этом процентная ставка по кредиту будет равна установленной АИЖК на данный квартал процентной ставки по рефинансированию

закладных. То есть, заёмщик получает кредит без дополнительных единовременных комиссий и без завышенного процента по кредиту, относительно того, который установлен Агентством. «СИП» получает комиссионное вознаграждения до 5% от суммы профинансированного кредита.

Этот проект можно рассматривать в качестве предложения для дальнейшего исследования и практического внедрения на благо общества социальной справедливости при соблюдении уставных требований коммерческой организации. В тоже время в данной работе предложена методология, основываясь на которую, предпринимательские структуры смогут практической работой доказать правильность сделанных выводов и это уже находится в стадии изучения и реализации отдельных элементов системы (ИСУИК).

«СИП» определяет тот вид деятельности, который будет превалировать в данной сфере и на который клиенты могут ориентироваться в большей степени (см. Приложение 5).

Из практики работы банков с государственным участием и коммерческих банков можно сказать, что социальными их назвать нельзя и при этом надо иметь в виду совсем не название, а продукты, которые они предлагают клиентам. Чем больше возможных услуг банк, согласно лицензии, предлагает, тем больше резервов он должен создавать, а значит процентная ставка ипотечного кредита меньше чем 14% годовых просто невозможна. И при этом не надо забывать, что банк получает доход от процентных ставок им же установленных, а это опять риски невозврата кредита и его досрочного погашения. Просто банк в традиционном смысле как кредитное учреждение, которое согласно лицензии оказывает максимальный спектр банковских услуг населению, не может быть социальным. Центральный Банк этого не допустит, строго контролируя

соблюдение пруденциальных норм деятельности⁶, установленных нормативными актами в отношении коммерческих банков и банков с государственным участием. Поэтому адекватную организационно-экономическую конструкцию типа «СИП» нужно создавать технологически – путем внутренних ограничений деятельности, на базе существующих форм организаций.

Целью исследования предусматривается создание универсальной структуры, которая могла бы предложить социально-значимым заёмщикам социальный продукт, отвечающий всем требованиям рынка жилищных услуг, и такую структуру автор приводит в диссертационной работе. На рисунке 16 приведена принципиальная схема работы и управления финансовыми потоками компании «Социальный ипотечный продукт» («СИП»). Наглядно демонстрируется не только управление структурой, движение денег, но и пошаговая инструкция потребителям жилищных ипотечных услуг.

Организационные принципы с учётом допущений:

1. ООО, ПАО – на сегодня наиболее проработаны законодательно.
2. В структуре компании «СИП» входит Центральный офис в Москве, включая Расчетно-кассовый центр (РКЦ) и Управление фондами (УФО). Предполагается наличие филиалов (г. Санкт-Петербург) и дополнительных офисов (операционных подразделений – СТРОЙСБЕРКАСС) по одному в каждом районе г. Москвы).
3. Возможно построить такую структуру и в регионах, при этом по аналогии Центральный офис, РКЦ, УФО будут находиться в федеральном региональном центре, а в качестве филиалов будут рассматриваться крупные районные центры (Например: г. Тверь с филиалами в Вышнем Волочке и Ржеве).

⁶ Пруденциальные нормы деятельности банков – это меры профилактики рисков.

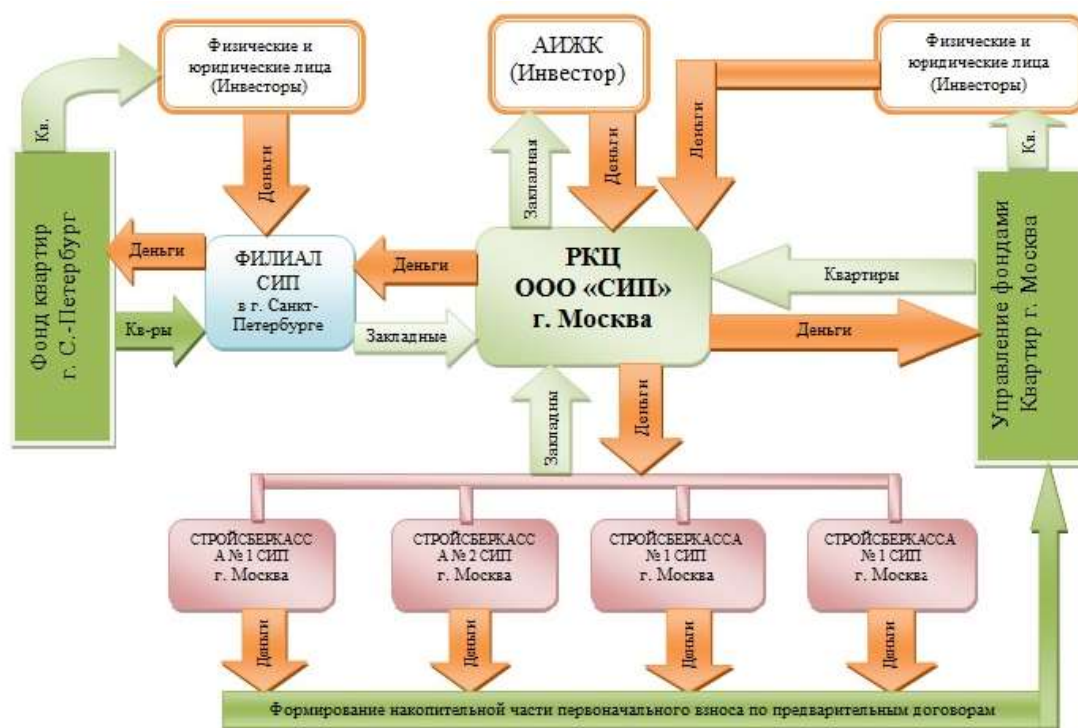


Рис. 16. Принципиальная схема работы и управления финансовыми потоками компании «Социальный ипотечный продукт».

Источник: разработано автором.

Теперь подробнее остановимся на работе управленческой структуры. Предложенная инновационная система управления основана на компактном существовании внутри одной структуры холдингового типа двух других: строительного бизнеса, представленного застройщиками и девелоперами, с одной стороны, и компанией «СИП» – центральная компания холдинга с другой. Договорной холдинг предполагает подписание холдинговых соглашений с Компанией «СИП» не только строительных фирм (застройщиков), но и архитектурных бюро (мастерских), маркетинговых компаний по продвижению продукта, IT-технологичных компаний, оценщиков и экспертов, работающих в сфере предоставления ипотечных жилищных услуг. В основу данной схемы заложена управленческая платформа холдингового типа ИСУИК (Инновационная система управления ипотечным кредитованием). С одной стороны это сохранение самостоятельности работающих в ней организаций, с другой стороны,

Компания «СИП», как центральная компания холдинга, уполномочена вести консолидированный учет группы компаний.

Продукт может быть социальным, если потребитель получает «чистый» ипотечный заём (кредит) без единовременных комиссий за услуги и заём на первоначальный взнос по выгодным процентным ставкам, ниже рыночной стоимости квадратного метра приобретаемой жилой недвижимости, доступную прозрачную систему организации, персонифицированный учёт, абсолютную безопасность системы и последующее государственное обслуживание, а при необходимости рефинансирование ипотечных займов (кредитов). Этим параметрам предложенная автором универсальная организация «СИП» будет соответствовать за счёт горизонтальных связей внутри системы и за счёт привлечения оборотных средств по договорам коммерческого займа под высокие проценты (до 30% годовых – выше, чем депозитные проценты на рынке банковских услуг).

Как было сказано ранее, «СИП» – только элемент системы ИСУИК, которая функционирует со строго определёнными опциями: прием заявок через операционные офисы на получение ипотечного займа (кредита) для приобретения наличествующей в базе данных квартиры; оформление сделки с предоставлением микрозайма (микрокредита) на первоначальный взнос и ипотечного займа (кредита), а на последней стадии расчетов оформление закладной на квартиру, купленную за счет перечисленных на карту заемщика денежных средств, необходимых для оплаты за выбранную квартиру. Закладные и документы заемщиков пересылаются в Центральный офис в подразделение РКЦ, которое накапливает пул закладных и осуществляет в электронном виде их поставку для реинвестирования.

После данной процедуры заемщик уже будет иметь дело с государством в лице Агентства, а Компания «СИП» получает от него на расчетный счет суммы оплаченных кредитов и комиссионное

вознаграждение от 3% до 5% от реинвестированной суммы (суммы, потраченной на кредитование заёмщиков).

Данный Проект в первую очередь ориентирован на социальную группу молодые специалисты и молодые семьи. Им необходимо помочь и микрокредитованием на первоначальный взнос, и низкой процентной ставкой, и госгарантиями при обслуживании кредита. Рассмотрим коммерциализацию инноваций в сфере жилищной ипотеки на примере Компании «СИП» и системы управления «ИСУИК», как некую инновацию, рекомендуемую к внедрению, которую будет предложена рынку ипотечных жилищных услуг в качестве социального продукта. Технологическая «Дорожная карта», при этом, рассматривается как документ планирования и управления, в своём поэтапном изложении, который придает уверенности инвесторам и предпринимателям при выборе менее рискованных продуктов (см. Приложение 6).

В операционный офис «СИП», работающий на принципах СТРОЙСБЕРКАССЫ, могут обратиться те клиенты, которые хотят получить ипотечные услуги для приобретения первой (единственной) квартиры; клиенты, которые хотят продать квартиру и клиенты, желающие улучшить свои жилищные условия, путем накопления капитала на депозитном счёте. Менеджер оформляет клиентский договор на основании заявления клиента, согласно которому он предоставляет право проверить его кредитную историю и получить депозитно-кредитную карту «СИП», через которую будут производиться все расчеты между покупателями и продавцами квартир, а также условия депозита для накопительной формы обращения. Клиентам предлагаются жилые помещения либо из собственных фондов квартир, принадлежащих «СИП», которые выкупает квартиры на стадии строительства, либо другие квартиры, предложенных к продаже, либо из числа строящихся квартиры по программе «Улучшение жилищных условий за счет средств, накопленных на депозитных счетах».

Оформление сделки и закладной могут занять от трех до пяти рабочих дней. А уже через десять рабочих дней в учреждении юстиции будет получено свидетельство о собственности. Данным операциям предшествует серьезная работа внутри системы со строительными организациями (застройщиками) по предоставлению им гарантий и других инвестиционных продуктов. В счёт предоставляемых услуг «СИП» получает от застройщика объекты жилой недвижимости, которые поступают в Фонд квартир.

Фонды (центральной компании и филиалов) могут быть использованы в первую очередь для капитализации Компании «СИП», в то же время эти квартиры, приобретенные за счет коммерческих сделок со строителями, будут продаваться ипотечным клиентам по цене дешевле рыночной. Капитализация компании позволит привлекать инвестиционные средства в больших объемах, что позволит пропорционально увеличить сеть операционных офисов и филиалов, а, следовательно, увеличить количество ипотечных клиентов. Заявка на рефинансирование в АИЖК подается с расчетом на один год и при этом учитывается и количество рабочих мест, наличие оборотных средств и возвратность сумм по рефинансированию от Агентства.

В предложенной структуре предусмотрено 12 операционных офисов в Москве (по числу АО) и один филиал в Санкт-Петербурге. Годовой бюджет каждого операционного офиса 100 млн. руб. по числу потенциальных ипотечных сделок в один месяц – 40 (два пула по двадцать сделок). Следовательно, годовой план – 5760 ипотечных сделок по Москве. Бюджет филиала – 300 млн. руб., что соответствует – 1440 ипотечных сделок по Санкт-Петербургу. Всего в течение года АИЖК будет обязано рефинансировать 7200 сделок на общую сумму 36 млрд. рублей. При этом оборотные средства Компании «СИП» должны будут составить 1,5 млрд. руб., а комиссионные вознаграждения компании от АИЖК составят 1,8 млрд. руб.

Экономические расчёты эффективности инвестиции в данное предприятие, в абсолютных значениях, в текущей стоимости (эффективность текущей деятельности предприятия)

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n S_2 \frac{I_t}{(1+r)^t} \quad (1)$$

где NPV - чистая текущая стоимость;

CF_t - приток денежных средств в период t ;

I_t - сумма инвестиций (затраты) в t -ом периоде;

r - барьерная ставка (ставка дисконтирования);

n - суммарное число периодов (интервалов, шагов) $t = 1, 2, \dots, n$ (или время действия инвестиции)

Или:

$$NPV = PV - I_0 \quad (2)$$

В данном случае классическую формулу расчётов чистого дисконтированного дохода (современной стоимости проекта или предприятия) мы приводим к определению эффективности деятельности ООО «СИП» через допущения – постоянные и переменные величины.

CF – приток денежных средств, доходов в n -период.

C_m – сумма комиссионных поступлений от АИЖК из расчёта $K=5\%$ от реинвестированной суммы займа (кредита) после поставки (продажи) закладной, которая зависит от m -сделок (в руб.) по договорам займа (кредита) на приведённую сумму 5 млн. руб. каждый.

$$CF = (C_m \cdot K) \quad (3)$$

Она зависит от:

- структурных возможностей компании (количества структурных подразделений – СТРОЙСБЕРКАСС);
- оборотных средств компании (депозиты физических и юридических лиц, займы и кредиты);
- утверждённого с АИЖК плана рефинансирования закладных;

- предоставления займа от АИЖК под капитализацию компании (стоимости пула закладных).

В приведённых значениях можно ориентироваться на следующие плановые показатели:

- Годовой бюджет каждого (всего 12) операционного офиса 100 млн. руб. по числу потенциальных ипотечных сделок в один месяц – 40 (два пула по двадцать сделок).
- Годовой план – 5760 ипотечных сделок по Москве.
- Годовой бюджет филиала – 300 млн. руб., что соответствует – 1440 ипотечных сделок по Санкт-Петербургу.

Всего в течение года АИЖК будет обязано рефинансировать 7200 сделок на общую сумму 36 млрд. рублей. При этом, оборотные средства «СИП» должны будут составить 1,5 млрд. руб., а комиссионные вознаграждения компании от АИЖК составит 1,8 млрд. руб.

Период t – это время действия инвестиций (месяцев, лет) и этот коэффициент для каждой инвестиции будет разный, но для оптимизации расчётов мы приводим этот показатель к одному расчётному году.

Коэффициент r – барьерная ставка, т.е. она учитывает возможности компании привлекать оборотные средства под r -ставку дисконтирования – она же соответствует цене денег (депозитов, займов, кредитов). В качестве той, которую мы можем использовать в приведённых расчётах, – это среднеарифметическая величина годовой депозитной ставки привлечения денег от физических и юридических лиц, и процентную ставку банковского кредита: $r = 0,14$.

Отсюда:

$$PV = CF / (1+r)^n = (Cm \times K) / (1+0,14)^1 = 1800 / 1,14 = 1579 \text{ (тыс. руб.)}$$

I_0 – сумма инвестиций (подразумевается: начальных инвестиций, в нашем примере приведённое значение годовых инвестиций, без учёта инвестирования из собственных средств компании в последующие годы).

$$I_0 = 1500 \text{ (тыс. руб.)}$$

Следовательно:

$$NPV = PV - I_0 = 1579 - 1500 = 79 \text{ (тыс. руб.)}, \text{ т.е. } > 0$$

Это значит, что можно считать, что инвестиция приумножит богатство предприятия и инвестицию следует осуществлять, т.к. $IRR=0,2$.

Выводы:

1). Предприятие ООО «СИП», созданное под проект в качестве первичного кредитора и поставщика закладных для АИЖК имеет право на деловую активность, так как $NPV > 0$ и $IRR = 0,2$.

2). Прибыльность предприятия зависит от привлечения «длинных» и «коротких» инвестиций (кредитов, депозитов) от юридических и физических лиц с периодом $n > 1$ (года).

3). Основным функциональным звеном ООО «СИП» будет являться операционный офис (дополнительный офис) СТРОЙСБЕРКАССА с циклом реализации $t > 1$, но не менее 2.

4). Предприятие ООО «СИП», как региональный продукт (РегП) для субъектов Федерации, может иметь любое количество СТРОЙСБЕРКАСС, но при этом каждая из них является самостоятельным звеном с ежемесячным оборотом:

- для г. Москва – 150 млн. руб.;
- для Московской области и г. Санкт-Петербург – 100 млн. руб.;
- для регионов РФ – 60 млн. руб.

5). ООО «СИП» с той же структурой организации может быть востребован как корпоративный продукт (КП) для госкорпораций и предприятий крупного и среднего бизнеса отраслевого звена в интересах сотрудников предприятий.

6). ООО «СИП», как рыночный продукт (РП) может быть востребован малым и средним бизнесом даже при наличии в структуре только одного операционного офиса – СТРОЙСБЕРКАССЫ.

Организационная структура ООО «СИП» матричного типа [130]. Планирование осуществляется функциональными подразделениями, а

работы обособленные подразделения (1, 2, 3..), при этом менеджеры по проектам отвечают за конкурентоспособность объектов, пропускную способность операционных офисов (филиалов) и пиар-компанию. Все подчиняются руководителю центральной компании холдинга, генеральному директору (президенту) Компании «СИП» (на начальном этапе предпочтительно общество с ограниченной ответственностью - ООО).

Для финансирования могут быть привлечены внешние источники заимствования (инвесторы): собственно АИЖК, депозиты физических и юридических лиц и др. Однако, после получения результатов коммерческой деятельности по решению учредителей в качестве оборотного капитала могут быть использованы и собственные средства предприятия.

«СИП», как первичный кредитор, пополняет свои оборотные средства по кредитному договору с АИЖК (револьверный кредит) и за счёт внешних инвесторов, в том числе на рынке заёмных средств под гарантию Агентства кредитных гарантий⁷.

«СИП» за счёт привлечения большего числа ипотечных заёмщиков имеет возможность удешевлять стоимость жилой недвижимости и посредством коммерческих отношений с застройщиками. Доступность ипотечных жилищных услуг рождает рынок социального жилья в масштабе государства – это отвечает целям и задачам, поставленных Президентом и Правительством. Сделать механизмы формирования рыночных отношений в сфере жилищных услуг доступными для предпринимательского сообщества – это значит сделать этот рынок конкурентоспособным, развивающимся, востребованным и застройщиками, и заёмщиками. Фактически «СИП» в данном случае работает как партнер государства, так как АИЖК на 100% учреждено Правительством РФ. Такой подход к развитию социальной ипотеки не предполагает издание новых федеральных законов, а только

⁷ ОАО «Небанковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий» создано в 2014 году в соответствии с распоряжением Правительства РФ для расширения возможности предприятий малого и среднего предпринимательства в получении долгосрочных кредитных ресурсов на собственное развитие.

развивает практически уже действующие, направленные как раз для целей развития рынка доступного жилья.

В настоящее время в государственных масштабах – это незначительный процент улучшения жизненного пространства для ключевых и молодых специалистов. Нужно вовлекать в сферу жилищной ипотеки все слои населения, на которые государство делает ставку в будущем. А для этого всё есть, нужны только утверждённые методики, согласованные и с АИЖК, с региональными властями и, главное, должны заработать стимулирующие факторы предпринимательской деятельности в этой области. Технологическая «Дорожная карта» – это продукт планирования по внедрению инноваций в динамике развития проекта. Как правило, она составляется на долгосрочный период и максимально учитывает все возможные изменения условий, которые были зафиксированы статично в бизнес-плане при получении основных показателей проекта. Кроме того, в «Дорожной карте» учитывается параллельный метод реализации, фиксирующий в узловых точках промежуточные результаты, а отсюда рассчитывается и контрольное время на этапах, и время завершения проекта. В отличие от бизнес-плана, этапы проекта в «Дорожной карте» описаны подробно и в рабочей последовательности (Приложение 6). Отсюда и её отличительная особенность по сравнению с другими документами корпоративного планирования: учёт времени – в таблице эта графа присутствует, но не заполнена, так как пример не был ориентирован на конкретную дату начала проекта; персональная ответственность за выполнение – в таблице приведены должности ответственных, хотя на практике, как правило, указаны фамилии; подробная взаимоувязанная детализация планов – имеется в виду, что можно выделить общие мероприятия и те, что свойственны только определённым продуктам. Алгоритм действий – это именно то, что позволяет управлять процессом.

Исходные данные:

- АИЖК – ипотечный регулятор, осуществляющий покупку закладных и реинвестирование выданных ипотечных кредитов за комиссионное вознаграждение;
- Компания «СИП» (ООО) – кредитная или некредитная организация – первичный кредитор;
- Инвесторы: АИЖК; внешние инвесторы (инвестиционные фонды, частные инвесторы, инвестиционно-финансовые компании и др.); государственные компании;
- Подразделения ООО «СИП», участвующие в системе управления: расчётно-кассовый центр (РКЦ), управление фондами (УФО), филиальная сеть (на примере Санкт-Петербургского филиала), сеть дополнительных офисов – операционных подразделений (стройсберкасс).

Ипотечная депозитно-кредитная карта заёмщика-продавца «СИП» – это персонифицированный платёжный инструмент, с помощью которого составляются расчётные и другие финансовые документы, подлежащие оплате за счёт заемных или собственных средств клиента в РКЦ и на счёт Продавца. Как работает сама структура (см. рис.11). Управление Проектом осуществляет Генеральный директор «СИП» (ООО) путём взаимодействия подразделений РКЦ и УФО с филиалом и операционными офисами – стройсберкассами. Выполнение плановых показателей кредитования формируют квартальную корпоративную отчётность. По итогам работы генеральный директор отдаёт распоряжения по перераспределению средств для кредитования на те операционные офисы, которые более успешны в своей работе с клиентами-заёмщиками. Стройсберкассы, которые не выполнили план по кредитованию попадают в поле зрения менеджера по рекламе, который запрашивает у генерального директора целевые финансовые средства для реализации дополнительных рекламных продуктов в тех структурных отделениях, где ситуация неблагоприятная с привлечением ипотечных клиентов. Если по результатам второго квартала

ситуация с количеством заключённых ипотечных договоров в неэффективных офисах повторяется, то данный офис закрывается; накопительные клиенты, пользователи депозитно-кредитных карт переводятся на обслуживание в РКЦ, а работники подлежат сокращению.

Так как ООО «СИП» получает, согласно договору займа, от АИЖК и оборотные средства на проведение сделки под процент, рассчитываемый как учётная ставка Центрального Банка + 0,44% годовых, то мы и кредитуем клиента под тот же процент. Установленная учётная ставка ЦБ равная 11,0% годовых по решению Правительства РФ будет субсидироваться под программу «Жильё для российской семьи» для социально значимых заёмщиков ориентировочно до 8,0-9,9% годовых. Отсюда и будет рассчитываться ставка рефинансирования выданного кредита.

Данный социальный проект в первую очередь ориентирован на ту социальную группу (молодые специалисты, молодые учёные, молодые семьи, ключевые специалисты), которая составляет человеческий капитал. Им нужно помочь и микрокредитованием на первоначальный взнос, и низкой процентной ставкой, и госгарантиями при обслуживании кредита. Максимальная сумма ипотечного кредита к выдаче планируется 5 млн. руб. под 8,0-10,0% годовых и немедленным (после сделки) реинвестированием через продажу закладных АИЖК.

Фактически Компания «СИП» в данном случае работает как партнёр государства, так как АИЖК на 100% учреждена Правительством РФ. Такой подход к развитию социальной ипотеки не предполагает издание новых федеральных законов, а только развивает практически уже действующие, направленные как раз для целей социально ориентированной экономики государства.

Обращает на себя внимание предпринимателей и режим благоприятствования со стороны Правительства Российской Федерации при продвижении ипотечных продуктов в 2015 году. Настоящий сигнал обращён к малому и среднему бизнесу, и он призван стимулировать

коммерциализацию инноваций в сфере жилищной ипотеки. Этот вывод следует из текущих распоряжений и поправок в действующие законы, которые были введены в конце 2014-начале 2015 гг. Кроме субсидирования под программу «Жильё для российской семьи» процентных ставок для потребителей социальных ипотечных услуг, Правительство распорядилось передать земли федеральной собственности (по специальному списку) под строительство жилых домов бесплатно, чтобы застройщики, участники этой программы, снизили стоимость квартир на 20% , так как стоимость земли (покупка или аренда) составляет треть затрат застройщика.

В качестве вывода можно сказать, что при формировании механизмов доступности жилья для социально-значимых категорий граждан нужно обязательно учитывать для развития рынка жилищных услуг, возможности, которые предоставляет государство, но государство не в состоянии решить главную задачу, формирования доступных механизмов предоставления социальных ипотечных услуг в масштабе России. Только конкурентный рынок жилья и ипотечных услуг способен решить задачу, которую поставил перед научным сообществом и перед бизнесом Президент и Правительство.

3.3. Рыночные механизмы доступности социальных ипотечных продуктов в сфере жилищных услуг

Коммерциализация рыночных инноваций – это один из путей их внедрения и, очевидно, является одним из важнейших условий развития инновационной экономики. Этот процесс подразумевает наличие нелинейных связей между инструментами инновационного маркетинга: собственно разработкой рыночной инновации, проведение маркетинговых исследований, сегментацией рынка инноваций, позиционированием и управлением её жизненным циклом. Причём, наиболее важным является разработка механизмов реализации и методов продвижения инновационного продукта на рынок услуг, к потребителю.

Процесс коммерциализации является сложным в финансовом, управленческом и правовом обеспечении инноваций. Для решения основных проблем при формировании рыночных механизмов доступности жилья необходимо создание профессиональных сервисных компаний венчурного рынка, которые оказывали бы маркетинговые услуги по развитию инновационных бизнес проектов, а также поиска сфер взаимодействия бизнеса и государства на основе кооперации в рамках государственно-частного партнёрства. В некотором роде венчурная сервисная компания это «инкубатор» идей, которые она превращает в «стартапы» и поставляет их на рынок услуг. Эти компании должны быть связующим звеном между научным и предпринимательским сообществом. Об этом глава государства В.В. Путин на заседании Совета по науке и образованию, прошедшем 21 января 2016 года, сказал следующее: "Ключевой принцип реализации стратегии научно-технологического развития – это тесное взаимодействие науки, образования, бизнеса и государства, их общая ответственность за практические результаты»[132].

Президент России предложил до конца 2016 года сформировать специальные советы по ключевым направлениям взаимодействия науки, образования, бизнеса и государства. Он поручил в их состав включить представителей ведущих научных организаций и вузов, РАН, компаний с государственным участием. При этом он подчеркнул, что принципиально важно привлечь к работе представителей частного бизнеса, особенно малые и средние инновационные компании. «Прошу правительство совместно с Российской Академией наук до конца 2016 года сформировать такие площадки и выработать четкие, понятные механизмы их деятельности, которые позволят быстро выходить на конкретные решения и добиваться поставленных целей» [132]. По сути, такие площадки и есть венчурные компании, в которых так нуждается бизнес. В то же время комплексные подходы в государственном масштабе позволят ускорить создание механизмов реализации инновационных проектов.

Ученые должны научиться продавать свою интеллектуальную собственность, а значит должна быть конкуренция идей. Безусловно, крупный бизнес заинтересован в сохранении молодых и образованных кадров, а, следовательно, так называемая «отраслевая жилищная ипотека», получит предложения уже в масштабах государства.

Профессиональные сервисные компании венчурного рынка РФ должны создать площадку, на которой будут внедрять свои идеи учёные, вкладывать деньги в проекты инвесторы, и в результате формировать комплексное обеспеченное предложение для внедрения предпринимателями. Венчурная ипотечная ассоциация (ВИАС) – объединение юридических и физических лиц по профессиональному признаку, делегирование членами ассоциации Координационному Совету части своих полномочий, касающихся жилищной ипотечной сферы услуг (инвестиции, IT-технологии, научно-исследовательские разработки, маркетинговые технологии спроса и предложений и др.).

ВИАС – некоммерческая организация, решающая коммерческие вопросы путём их делегирования дочерней коммерческой организации (ООО «ВИК») или иной, в уставном капитале которой есть акции или доли, принадлежащие ассоциации. Субсидиарная ответственность её членов за деятельность ассоциации пропорционально взносам, в том числе 2 года после выхода из состава ассоциированных членов.

ВИАС – это организованный рынок идей, практическую реализацию которых берёт на себя ассоциация. В отдельных случаях ВИАС может покупать идеи и реализовывать их уже от своего имени. Добровольный принцип участия позволяет ассоциации создавать широкий доступ к организациям ассоциативных членов, как физических (индивидуальные предприниматели), так и юридических лиц, не связанных с ассоциацией корпоративными обязательствами.

ВИАС, как правило, не является основным источником доходов, но работает на приём любых рыночных предложений, как в сфере ипотечных жилищных услуг, так и в целом в сфере жилищного строительства.

Конкуренция идей позволит создать нужный ресурс для формирования рыночных механизмов доступности жилья для широких слоёв молодых, креативных, амбициозных людей, а по сути образованного профессионального резерва государства, его человеческого капитала.

ВИАС – это возрождающийся рынок рационализаторских предложений, научно-исследовательских работ (НИР), IT-программ, технологий, маркетинговых ходов, информационных методов продвижения социального продукта на рынок и других инструментов и методов продвижения инновационных решений.

Ассоциативный тип отношений является главным регулятором рыночной экономики. Свободный рынок основан на необязательном типе связей между людьми, подразумевающим свободу выбора партнера, способов и методов реализации новации, в том числе и самореализации. Новизна, которую здесь совершает институциональная экономика, состоит не в том, что ассоциация соответствует рыночной экономике, а в том, что сама нынешняя рыночная экономика, наполненная корпоративными и общинными организациями, не свободна выбирать. Работник, как, впрочем, и коммерческая фирма могут продать или реализовать на принципах ассоциации проекты, не поддержанные инвесторами, а в отдельных случаях, - и учредителями, сохранив при этом рабочее место и корпоративные принципы организации. В проекте «ВИАС», как ни в каком другом, каждый из ассоциированных членов может получить желаемое. Профессиональное взаимодействие на основе одной, общей для всех, теме исследования и практического внедрения, путём свободной продажи готовых «стартапов», обеспеченных горизонтальными и вертикальными связями и поддержанными инвесторами, – залог появления на рынке жилья и ипотечных программ достаточного количества предпринимательских структур, основным

конкурентным преимуществом которых перед потребителем будет выбор доступных по цене квартир и услуг.

В диссертационной работе представлена функциональная схема организации ВИАС.

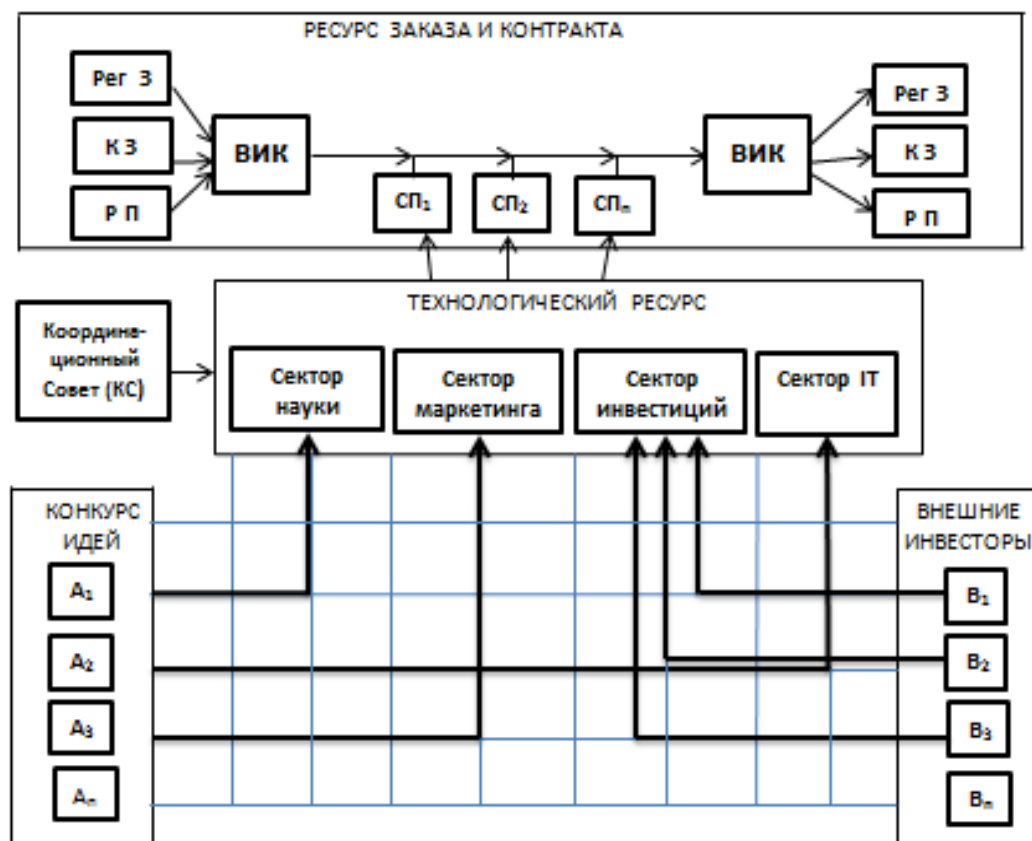


Рис. 17. Функциональная схема организации ВИАС.

Источник: разработано автором.

ВИАС – венчурная ипотечная ассоциация, некоммерческая организация;

ВИК – коммерческая компания (ООО «ВИК»), «дочерняя» компания ВИАС;

Координационный совет – орган коллегиального руководства ассоциации;

РегП – региональный проект;

КЗ – корпоративный заказ;

РП – рыночный продукт;

$P_1; P_2 \dots P_n$ – социальные продукты;

А, Б, В... N – Кандидаты в ассоциированные члены (конкурс идей);

Технологические сектора ассоциации - ИТ, инвестиционный, информационный, научный.

Организация ВИАС состоит из четырех рабочих циклов:

Первый – заказа и контракта (ООО «ВИК»), в который входит: региональный проект, корпоративный заказ и рыночный продукт.

Второй – выполнение заказа, в который входит: социальный продукт – технологическая цепочка профильных секторов.

Третий – конкурс идей.

Четвертый – прием новых ассоциированных членов (или выкуп идей).

Рассмотри принцип работы ВИАС – ВИК. Система организации ВИАС предполагает наличие единоличного исполнительного органа (Президент) и коллегиального органа (Координационный совет). Технологическая цепочка профильных секторов производит самостоятельный отбор необходимых идей с матрицы информационного ресурса, куда они поступают от кандидатов в новые ассоциированные члены. Так производится отбор новых членов пропорционально востребованности их идей в технологической цепочке. При этом технологический ресурс в последующем накапливает новые идеи и развивает их путем взаимодействия с новыми членами ассоциации или самостоятельно в случае их выкупа.

Ресурс «Заказа и Контракта» подчинен ООО «ВИК», который получив заказ, его обрабатывает и размещает в «облаке». На каждый заказ назначается руководитель Проекта по созданию социального продукта, который его формирует путем взаимодействия со всей технологической цепочкой, а затем передает заказчику, согласно контракту.

Региональный проект – это совместный проект регионального органа власти, формирующего списки социально-значимых категорий граждан на предоставление социальных жилищных ипотечных услуг и ООО «ВИК».

Корпоративный заказ – это заказ коммерческой организации, действующей самостоятельно на рынке жилищных ипотечных услуг (отраслевая ипотека).

Рыночный продукт – формируется ВИАС самостоятельно, используя инновационные накопления технологическими ресурсами. Это происходит

тогда, когда нет социального заказа от региональной власти или от предприятий и/или технологический ресурс переполнен новациями. Его создают по решению Координационного совета, и выставляется на продажу, на рынок жилищных социальных услуг. После появления в «облаке» заказа, он преобразуется в социальный продукт, всеми подразделениями (секторами) технологической цепочки насыщается новациями и доводится до сдачи заказчику руководителем проекта.

В процессе подготовки социального продукта руководитель проекта (из числа учёных – ассоциированных членов) ориентируется на собственную индивидуальную значимость и имеет свои взгляды на его реализацию и функциональную принадлежность к рынку услуг. Основная деятельность на этом этапе носит маркетинговый и управленческий характер. Проводится подробное исследование маркетинговых ниш; оцениваются перспективы инновационного продукта; формируются маркетинговые стратегии по продаже и продвижению инновационного продукта; осуществляется аутсорсинг отдельных функций. Качественный анализ и оценка перечисленных работ способствует успешной реализации на рынке услуг, по сути, коммерческого потенциала социального продукта. На этапе реализации можно выделить период роста. В этот период необходимо заботиться о повышении эффективности инновационного продукта. Необходимо корректировать стратегию продвижения инновационного проекта на рынок услуг к потребителю, что способствует реализации плана продаж.

Переход от бизнес-идеи к реализации.

1. Начальная стадия (start-up stage) – создание бизнеса и переход к полноценному функционированию (до 3 лет от начала проекта).



Рис. 18. Начальная стадия перехода от бизнес-идеи к реализации.

Источник: разработано автором.

Условные обозначения:

СИП – компания «Социальный ипотечный продукт» (рыночный продукт);

РКЦ – расчетно-кассовый центр (или АИЖК);

ВИ_д – внешние инвесторы долгосрочного кредитования;

ВИ_к – внешние инвесторы краткосрочного кредитования;

Застройщик – строительная компания;

ИЗ – ипотечный заемщик.

1.1. СИП производит инвестирование денежных средств на три года в строительство жилого дома (домов), в качестве примера на сумму 100 млн. руб., т.е. на 100% обеспечивает средствами строительное производство. Данные заёмные средства внешнего инвестора на три года максимально под 24% годовых («длинные деньги»).

Вывод: Вкладывая «длинные деньги» в строительное производство СИП планирует получить для собственного фонда квартир жилые помещения по цене ниже рыночной в целях извлечения дополнительной прибыли и получения возможности реализовывать их ипотечным потребителям социальных жилищных услуг по цене на 20% ниже рыночной.

1.2. Внешний инвестор производит инвестирование денежных средств в СИП на один месяц с изъятием процентов («короткие деньги») и пролонгацией срока инвестиции на сумму 100 млн. руб. под 36% годовых.

Планируется, что за один месяц будет реинвестировано два пула по 25 закладных.

Рассчитаем финансовый поток:

$$CF = \{(t_0, C_0), (t_1, C_1), (t_2, C_2), \dots, (t_n, C_n)\}$$

$$CF = \{(0, -100), (1, 105), (2, 105)\}$$

где (0; -100) – вложение инвестиций, 100 млн. руб.;

(1; 105) – реинвестированная сумма от АИЖК первого транша в размере 100 млн. руб. и сумма вознаграждений 5%;

(2, 105) - реинвестированная сумма от АИЖК второго транша в размере 100 млн. руб. и сумма вознаграждений 5%.

Средний срок финансового потока будет равен:

$$t = \frac{C_0 t_0 + C_1 t_1 + C_2 t_2}{C_0 + C_1 + C_2} = \frac{-100 \cdot 0 + 1 \cdot 105 + 2 \cdot 105}{-100 + 105 + 105} = \frac{315}{110} = 2,86,$$

т.к. период составляет 10 дней, то срок финансового потока составит 29 дней.

Рассчитаем денежные средства, которые необходимо вернуть инвестору по истечении 1 месяца:

$$S_n = S_0 (1 + r)^n = 100 (1 + 0,36)^{1/12} = 102,5 \text{ (млн. руб.)}$$

Итого, доход СИП за 1 месяц составит размер комиссионного вознаграждения от АИЖК за две поставки пула закладных и реинвестирования 100 млн. руб.:

$$S = 110 - 102,5 = 7,5 \text{ (млн. руб.)},$$

где 102,5 млн. руб. – сумма возврата инвестиции с установленным процентом;

110 млн. руб. – реинвестированная сумма и вознаграждение АИЖК за две поставки пула закладных (5x2)%.

В качестве примера частные инвестиции («короткие деньги» со сроком один месяц и 36% годовых) были взяты потому, что на сегодня физические лица активно вкладывают деньги в развитие

высокотехнологичных производств, доходность которых превышает 180% годовых. Экономические расчёты показывают, что этот бизнес (компания «СИП» – первичный кредитор и поставщик закладных в АИЖК) можно отнести к разряду высокодоходных предприятий, следовательно, обеспечение социально-значимых категорий граждан доступным жильём может заинтересовать предпринимательское сообщество.

Вывод: Выведение на рынок «Социальных ипотечных продуктов» будет оправдано: для предпринимателей – это высокодоходное производство, для потребителей социальных жилищных услуг – это возможность получить доступное жильё.

2. Стадия роста (expansion stage) – полноценная реализация бизнес-модели (от 3 до 5 лет от начала проекта).

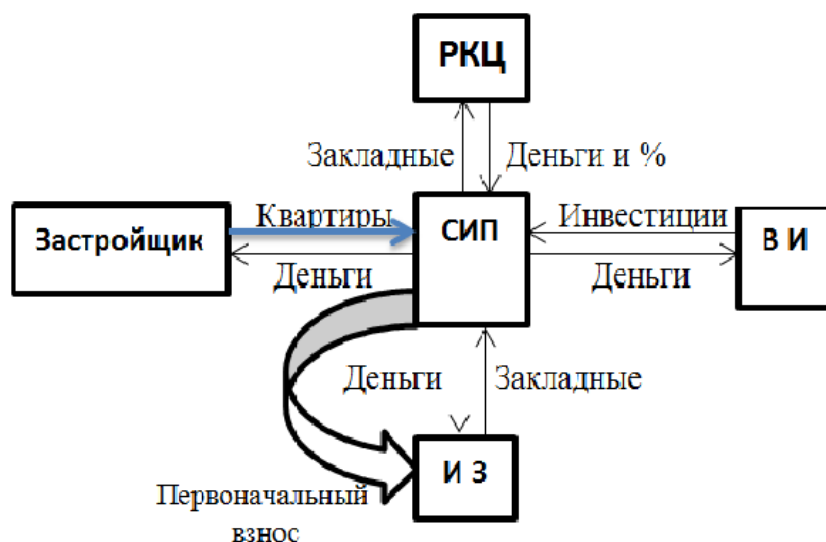


Рис. 19. Стадия роста перехода от бизнес-идеи к реализации.

Источник: разработано автором.

2.1. После окончания строительства Застройщик рассчитывается с СИП квартирами (кв. м. общей жилой площади), что составит при этом, рыночная стоимость введенного в эксплуатацию жилого дома увеличивается до 300 млн. руб. Согласно Программе ЖРС, стоимость нового жилья должна составлять 80% от рыночной. Таким образом, с учетом дисконтирования, СИП получает в нашем примере 240 млн. руб.

Средняя стоимость одного кв. м. общей площади по России в 2015 г. составила 39 128 руб. (см. рис. 7). В качестве результата инвестиционной деятельности, на 100 млн. руб. будет построено 2 556 кв. м. при равной пропорции 1-комнатных квартир, площадью 40 кв. м. – 33%; 2-комнатных квартир, площадью 60 кв. м. – 33%; 3-комнатных квартир 80 кв. м. – 33%. Ориентировочно это составит 42 квартиры.

Рассчитаем денежные средства, которые необходимо вернуть инвестору по формуле сложных процентов:

$$S_n = S_0 (1 + r)^n = 100 (1 + 0,24)^3 = 190,76 \text{ (млн. руб.)}$$

Далее определяем коэффициент окупаемости инвестиций (ROI – rate of return) - рентабельность:

$$ROI = \frac{\text{Полученная прибыль}}{S_n} = \frac{-190,76 + 240}{190,76} \cdot 100\% = 20\%.$$

После получения удовлетворяющего СИП и внешних инвесторов долгосрочного кредитования результата, в виде получения квартир и расчетов с ВИ_д, продолжится дополнительный приток инвестиций и вложение в жилищное строительство.

Вывод: При инвестировании 100 млн. руб. в строительство жилых домов на три года, при цене денег 24% годовых и дисконтировании под программу ЖРС рентабельность составит 20%. Этот фактор потребителями будет расценен как конкурентное преимущество, при этом СИП пополнит собственный фонд квартир.

2.2 Реинвестиция дохода СИП в предоставление первоначальных взносов социальным заёмщикам (20% от предоставляемого ипотечного займа или до 1 млн. руб. по процентной ставке: 1% годовых - на 1 год; 2% годовых - на 2 года; 3% годовых – на 3 года; 4% годовых – на 4 года; 5% годовых – на 5 лет) позволит существенно увеличить количество обращений за ипотечным займом, а регулярные (ежемесячные) расчёты с частными инвесторами увеличат приток как внешних инвестор краткосрочного кредитования, так и инвестируемых сумм.

3. Стадия расширения (mezzanine stage) - 5-7 лет от начала проекта.



Рис. 20. Стадия расширения перехода от бизнес-идеи к реализации.

Источник: разработано автором.

Для данной стадии характерно формирование «Внутреннего венчурного фонда» (ВВФ), смешанным образом из собственных средств и средств внешних инвесторов. Отсюда и характер инвестиций: ВВФ и ВИ. Изменяется и структура предприятия – появляются филиалы и дополнительные офисы. Это расширение бизнеса происходит по причине увеличения количество ипотечных заявок. Пулы закладных растут, следовательно, потребность в оборотных средствах можно восполнить займами у АИЖК под внутреннюю капитализацию ипотечными ценными бумагами.

Выводы: Стадия расширения неизбежна и она позволит удовлетворять большее количество потребителей социальных ипотечных жилищных услуг. Формируются дополнительные пункты обслуживания клиентов, и формируется Внутренний венчурный фонд, который в перспективе может стать основным инвестором.

4. Стадия ликвидности (liquidity stage) – IPO (7 и более лет от начала проекта).

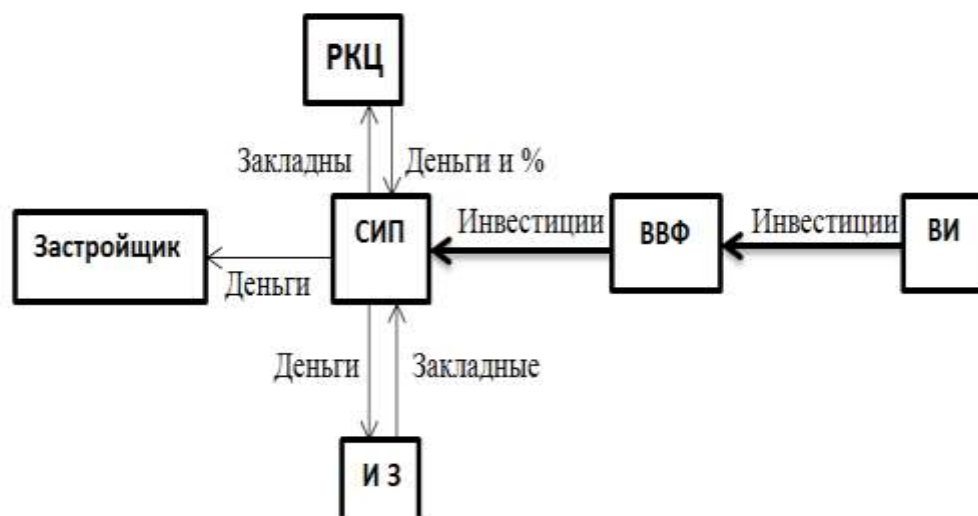


Рис. 21. Стадия ликвидности перехода от бизнес-идеи к реализации.
Источник: разработано автором.

На этой стадии бизнеса развиваются сферы деятельности, возможна работа организации из двух центров (СИП и ВВФ), выкуп акций предприятий строительного бизнеса, свободная продажа акций на IPO и ликвидация, путём поглощения.

Вывод: Конкуренция на рынке социальных ипотечных жилищных услуг допускает ликвидацию предприятия путём внешнего поглощения или развития новых сфер бизнеса.

Основными результатами успешной коммерциализации инноваций является: получение дополнительного дохода; развитие научного превосходства; повышение конкурентоспособности. Инновационное предложение по формированию механизмов доступности ипотечных жилищных услуг в данной диссертационной работе получит на площадке венчурной ипотечной ассоциации ту благоприятную среду для развития и внедрения, которой сегодня так не хватает разработчикам социальных ипотечных программ, механизмов и методик, в которых так нуждается рынок ипотечных услуг и предпринимательское сообщество. Будут востребованы и

IT технологиям, так как системы должны быть максимально оптимизированы и независимы от человеческого фактора. Искусственный интеллект – это, в том числе, защита от коррупции, мошенничества. Даже идея оказания субстандартных ипотечных услуг, реализация которой обрушили фондовый ипотечный рынок Соединенных Штатов Америки, могла бы получить продолжение в России и быть успешной, но под контролем искусственного интеллекта.

Институциональное развитие предполагает развития (возникновение) институтов, обуславливающих развитие функциональных элементов систем хозяйствования. Это и научное и технологическое развитие, инвестиционное развитие и развитие методов продвижения продукта на рынок. Сектора технологической цепочки (научный, инвестиционный, IT, маркетинговый), составляющие в целом технологический ресурс системы, в своём развитии приобретают институциональные признаки и как ученики могут перерасти своего учителя. В предложенной схеме работы они носят пассивный характер, однако с развитием каждого отдельного сектора могут претендовать на институционального заказчика (венчурные фонды, IT – компании, НИОКР, стратегический маркетинг). Каждый из них для приложения своего функционала будет требовать систем организации, которые позволили бы ему быть востребованным на рынке услуг. Таким образом, пассивный контрагент превратится в функционал рынка. Следовательно, заказчиками ВИАС – ВИК могут быть не только внешние потребители систем организации в лице компаний, производителей социального продукта, но и активные функционалы рынка услуг, стимулирующие внутреннее развитие систем, оптимизирующие (сокращающие) накладные расходы, и как следствие – удешевляющие социальные продукты.

«Социальный ипотечный продукт» – это электронный банк данных по сделке, проверке личности заёмщика, возможность выбора (подбора) жилого помещения из базы квартир, только необходимо соблюсти все обязательные

юридические процедуры (заявление, согласие на доступ к личным данным клиента и др.), а все остальные процессы будут заложены в процессоры компьютеров в виде программ. Необходимо отойти от стереотипов оказания услуг гражданам в прямой зависимости от воли и желания чиновников и банкиров, даже генерального директора Компании «СИП». Любое их вмешательство в работу серверов должно стать должностным преступлением, да, по сути, это и не позволит их защита. Будет адекватным и приток, к такому типу, прозрачным системам ипотечных компаний депозитных инвесторов, именно они пополнят их оборотные средства. Залог успешности действия таких компаний на рынке услуг — горизонтальная схема управления, которая раскрывает много дополнительных возможностей реализации потенциала работников и структурных подразделений.

Заключение

Формирование механизмов доступности социальных ипотечных услуг в жилищной сфере является сегодня актуальным направлением научных исследований в области экономики и управления народным хозяйством, конкретно – сферы жилищных услуг.

Повышение доступности жилья для населения России, увеличение количества собственников жилья является важнейшей социально-экономической задачей государства. Для решения этих вопросов в первую очередь необходимо сформировать рыночную систему жилищного финансирования. В 2014-2015гг. Правительством были анонсированы социальные ипотечные программы, однако, в них не учтены в полной мере запросы потребителей. Можно признать и фактор экономической социальной нестабильности в обществе, и как следствие – низкую платёжеспособность населения.

В заключении отметим, что основным результатом диссертационного исследования является определение базовых положений теории и методологии развития социальных экономических систем.

Цели диссертационного исследования достигнуты. Разработана *методическая конструкция механизма* формирования рынка доступного жилья для социально-значимых категорий граждан – Компания «Социальный ипотечный продукт» (СИП) на базовой управленческой платформы «Инновационная система ипотечным кредитованием» (ИСУИК). Переход от бизнес-идеи к реализации приобрёл методически выстроенную, обеспеченную необходимыми экономическими расчётами, программу для предпринимателей малого бизнеса. Выработаны практические рекомендации по формированию механизмов доступного жилья, разработана «Функциональная схема организации Венчурной ипотечной ассоциации» (ВИАС). В основе всех социальных экономических систем организации заложен принцип формирования механизмов доступности социальных ипотечных услуг в жилищной сфере – государственно-частное партнёрство и

коммерциализация рынка предоставления социальных ипотечных услуг социально-значимым категориям граждан России.

1. Среди результатов можно выделить: конкретизирована задача, поставленная Президентом и Правительством по обеспечению доступным жильём экономического класса, введена в научную практику понятие «социально-значимые категории граждан», формирующие собой человеческий капитал государства. Была обоснована важность для его воспроизводства таких профессиональных групп, как учёные, спортсмены и люди творческих профессий, которые составляют креативный класс развития экономики и общества.

2. В диссертационной работе перечислен состав факторов, сдерживающих развитие рынка доступного жилья в России, и изучены их причинно-следственные связи. Вместе с тем, обращается внимание на положительные сдвиги в решении вопросов по предоставлению жилищных услуг, которые не решались в период последних двух десятилетий, и отмечается прорывной характер внедрения государственной социальной программы «Жильё для российской семьи». Дополнительным аргументом можно воспринять объявленное слияние государственных структур: Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) и Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства (РЖС). Работая на опережение, предлагаются механизмы коммерциализации рынка жилищных услуг с учётом возможностей, которые создают АИЖК и РЖС.

3. В диссертационной работе задачу по формированию механизмов доступности социальных ипотечных услуг в жилищной сфере рассматривается, как основополагающая. Предлагается структура – компания «СИП» на базе управленческой платформы ИСУИК, её принципиальная схема организации и функционирования, которая способна благодаря своим возможностям «первичного кредитора» и «поставщика закладных» стать базовой ячейкой по обеспечению доступным жильём социально-значимые категории граждан.

4. Разработана функциональная схема организации для формирования рыночных механизмов доступности социальных ипотечных продуктов в сфере жилищных услуг – Венчурная ипотечная ассоциация (ВИАС), целью которой является насыщение рынка жилищных услуг социальными ипотечными продуктами. Экономически обоснован и пошагово выстроен путь от бизнес-идеи к реализации.

Необходимо отметить, что полученные научные результаты позволяют обозначить контуры множества новых актуальных теоретических и методологических задач разного уровня и масштаба, решение которых автору представляется крайне важным и способствующим приращению научных знаний в области теории и методологии развития социальных экономических систем.

Потребителями услуг наряду с социально-незащищёнными слоями общества выступают и социально-значимые категории граждан, такие как учёные, спортсмены и люди творческих специальностей. Это наиболее активная часть общества, пополняющие кадровый резерв государства, и которые являются основой человеческого капитала России, но именно они сегодня нуждаются в доступных механизмах приобретения жилья, отвечающего их требованиям по ценовым категориям, в том числе при приобретении его в ипотеку. Надо признать, что государство не в состоянии решить их жилищные проблемы, оно способно создать условия доступности механизмов их решения путём развития национальных подсистем финансового рынка и коммерциализации инноваций в жилищной сфере, сегодня – в виде государственно-частного партнёрства. Нужно развивать рыночные отношения и конкуренцию, но при этом необходимо учитывать те возможности, которые предоставляет государство.

Актуальность разработки теоретических аспектов и практических механизмов формирования рынка доступного жилья для социально-значимых категорий граждан, взаимосвязь с процессами формирования социально-экономических основ рынка доступного жилья предопределила

выбор темы диссертационной работы, её целей и задач, которые в результате проведённого исследования были достигнуты.

В теоретическом аспекте проанализированы федеральные законодательные акты, Постановления Правительства РФ в части обеспечения права отдельных категорий граждан на приобретение жилья экономического класса и классифицированы как социально-незащищённые и социально-значимые категории граждан.

Сформулировано понятие «социально-значимые категории граждан» и выделены три группы, составляющие предмет исследования – это молодые учёные, спортсмены и люди творческих профессий, которые формируют здоровую нацию, её научный и культурный потенциал. Изучив, в каком направлении идут государственные инвестиции, автор приходит к выводу, что одно из направлений – это человеческий капитал.

В диссертационной работе были исследованы все имеющиеся на сегодняшний день действующие программы формирования рынка доступного жилья, которые можно классифицировать как федеральные, региональные и отраслевые, и им была дана должная оценка.

Сегодня формированием кадрового резерва и обеспечением его жильём занимаются и государственные структуры, и отраслевые предприятия, и творческие Союзы. Однако их работа ещё не дала каких-то весомых результатов, а в отношении отдельных социально-значимых категорий, таких, как учёные, спортсмены и люди творческих профессий, – она крайне затруднена из-за проблем с их юридическим статусом.

Исследуя данный вопрос, обращает на себя внимание тот факт, что региональные структуры государственной власти, в первую очередь рассматривают насущные проблемы, обеспечение социальных категорий граждан, которые без их помощи не смогут самостоятельно обеспечить себя жильем, при том, что они ограниченно трудоспособны, которые классифицированы как социально-незащищённые слои российского общества. Обеспечением жильем социально-значимых категорий граждан

они рассматривают в последнюю очередь. При этом, не вникая в причины, по которым востребованные в трудовом отношении категории не в состоянии сегодня приобрести единственное жилье даже по социальным нормам. Не смотря на то, что молодые специалисты востребованы на рынке труда, они не имеют финансовых средств на первоначальный взнос для получения ипотечных услуг, а высокие банковские проценты по ипотечным кредитам соотносят их прожиточный минимум до состояния малоимущих.

Практические основы формирования и развития рынка доступного жилья исследованы в контексте их развития с учётом международного опыта. Были проанализированы механизмы ипотечного рынка жилья в США и Западной Европе. Как следствие, были сформированы предложения по развитию этого рынка в России. Реализацию социальных программ государство делегировало Агентству по ипотечному жилищному кредитованию, которое сегодня создаёт условия для развития рынка ипотечных услуг.

Выявлен качественный разрыв между созданием фондового рынка ипотечных ценных бумаг и реализацией социальных ипотечных программ. Банки, на которые государство сделало ставки по их реализации, не проявляют к ним должного интереса, так как видят в них достаточно рискованные продукты. Сегодня АИЖК создало все условия, чтобы коммерческие структуры обратили внимание на рынок ипотечных услуг, однако предприниматели не имеют пока конкретных проектов - «стартапов» и действующих методик их реализации.

Проанализированы базовые социальные услуги в жилищной сфере для социально-значимых категорий граждан. Результаты исследования следующие:

а) базовой государственной программой обеспечения россиян доступным жильем является социальная программа «Жилье для российской семьи», которая реализуется по социальным стандартам, разработанных АИЖК и поддержанная законодательными актами РФ;

б) для сохранения высококвалифицированных кадров региональные органы власти не вошедших данную в программу поддержали социальное ипотечное кредитование разработали собственные региональные программы;

в) в субъектах Российской Федерации осуществляют свою деятельность региональные операторы АИЖК;

г) на рынке ипотечных услуг работают коммерческие структуры в виде поставщиков закладных АИЖК.

Сформировано инновационное предложение в области обеспечения социально-значимых категорий граждан доступным жильем. С этой целью была разработана и проанализирована структура и принципиальная схема работы небанковской кредитной и некредитной организации, согласно «Стандартов АИЖК», с универсальными функциями «Социальный ипотечный продукт» (Компания «СИП») в качестве первичного кредитора и поставщика закладных.

Предусмотрена выдача социальных ипотечных займов (кредитов) до пяти миллионов рублей социально-значимым категориям граждан с последующим их рефинансированием после поставки (продажи) Агентству закладных (пула закладных). При этом процентная ставка по кредиту будет равна установленной АИЖК на данный квартал процентной ставки по рефинансированию закладных. То есть заёмщик получает кредит без дополнительных единовременных комиссий и без завышенного процента по кредиту, относительно того, который установлен Агентством. При этом Компания «СИП» получает комиссионное вознаграждение до 5% от суммы профинансированного кредита.

Этот проект можно рассматривать в качестве предложения для дальнейшего исследования и практического внедрения на благо общества социальной справедливости при соблюдении уставных требований коммерческой организации и условий Центрального Банка Российской Федерации.

Разработана управленческая платформа «Инновационная система управления ипотечным кредитованием» (ИСУИК), которая основана на компактном существовании внутри одной структуры холдингового типа двух других: строительного бизнеса, представленного застройщиками и девелоперами, с одной стороны и Компанией «СИП» с другой.

ИСУИК обеспечивает сохранение самостоятельности работающих в ней организаций при организационном взаимодействии по профессиональному признаку с центральной компанией (ООО «СИП») холдинга «СИП-ГРУПП», которая уполномочена вести консолидированный учет группы компаний.

Разработана Дорожная карта инновационного предложения «Социальный ипотечный продукт». В отличие от бизнес-плана, этапы проекта в «Дорожной карте» описаны подробно и в рабочей последовательности. Отсюда и их отличительная особенность по сравнению с другими документами корпоративного планирования – это учёт времени, персональной ответственности за выполнение, и подробная взаимоувязанная детализация планов. Алгоритм действий – именно то, что позволяет управлять процессом.

Негативными тенденциями развития ипотечного жилищного кредитования в России являются:

- низкий уровень доходов граждан и недостаточная их обеспеченность жильём и высокой потребности;
- отсутствие действенных государственных мер регулирования цен на рынке жилья рыночными механизмами;
- отсутствие альтернативных предложений приобретения жилья в собственность путём развития механизмов социальной аренды;
- высокий уровень инфляции и как следствие поддержание спекулятивного спроса на жильё не обеспечивают объективность показателем улучшения жилищных условий гражданами России;

- административно-правовые барьеры (отвод земельного участка, получение разрешения на строительство, согласования проекта, регистрация прав собственности на жилье, коррупция);
- неэффективность развития государственных некоммерческих ипотечных программ во многих регионах России, так как они зачастую сводятся к обеспечению квартирами социально-незащищённых слоёв населения, а не стимулируют решение жилищных проблем социально-значимых категорий граждан;
- неразвитость альтернативных форм жилищного кредитования, в частности: стройсберкасс, жилищно-накопительных, жилищно-строительных кооперативов и других форм общественного финансирования, сочетающих в себе международный опыт предоставления жилищных услуг.

Формирование механизмов доступности жилья гражданам России в диссертационном исследовании были актуализированы как решение проблемы доступности жилья социально-значимым категориям граждан.

Главная цель развития ипотечного жилищного кредитования в России заключается в создании эффективно работающих механизмов и систем обеспечения доступным по стоимости жильем российских граждан со средними доходами, основанных на рыночных принципах приобретения жилья на свободном от монополизма жилищном рынке за счет собственных средств граждан и долгосрочных, доступных по процентным ставкам, ипотечных кредитов.

Выполненные расчеты показывают, что жилищная ипотека для граждан со среднестатистическими доходами недоступна. И в этом проявляется особенность жилищной ипотеки и ограниченность перспектив ее развития в России. С одной стороны, 10-15% населения с высокими доходами не нуждается в ипотеке, поскольку уже имеет жилье либо может купить его за счет имеющихся накоплений, а с другой – подавляющая масса населения, чьи доходы не соответствуют существующим стандартам

ипотечного жилищного кредитования. На лицо социальное неравенство, и как следствие социальная напряжённость в обществе.

Предложенные социальные ипотечные продукты и механизмы предоставления социальных ипотечных услуг для социально-значимых категорий граждан должны привести к подъёму научного и производственного потенциала государства в последующих стадиях экономического развития.

Изложенные в заключении выводы не только отображают ключевые моменты в связи с решением поставленных в работе задач исследования, но и ставят новые приоритеты, делая акцент на многообразии задач в сфере предоставления жилищных услуг. Одним из которых, выступает ВИАС – венчурная ипотечная ассоциация, как инкубатор идей, преобразованных в «стартапы» для бизнеса. А инновационное предложение «Социальный ипотечный продукт» может стать первым пилотным проектом такой сервисной специализированной ассоциации. Данная структура имеет практическое значение в развитии проведённых исследований по созданию рыночных механизмов доступности жилья. В то же время - это предмет дальнейших исследований в сфере ипотечных жилищных услуг, так как имеет задачу формирования рыночных механизмов, востребованных заказчиками из числа региональных органов власти, коммерческих отраслевых предприятий и предпринимательских структур малого и среднего бизнеса. Имеются и универсальные решения для реализации социальных программ путём коммерциализации научных исследований по данной модели и в других областях народного хозяйства, так как налицо признаки регулятора рынка услуг. В качестве объектов исследования могут стать идеи, преобразованные специалистами в «стартапы», имеющие инвестора и маркетинговую стратегию выведения на рынок услуг. Это всё можно сделать в рамках созданной модели ВИАС-ВИК, только унифицировав её под ту или иную сферу деятельности. Сегодня предпринимаются попытки создания такого рода платформ краудфандингового (краудинвестингового) типа,

однако они компенсируют недостаточную грамотность инвестора и недостаточно проработанные проекты путём обучения. Этими вопросами должны заняться специалисты. Носитель идеи и аккредитованный инвестор будут востребованы друг другом в рамках одной программы.

Методология формирования механизмов доступности социальных ипотечных услуг в жилищной сфере заключается в выработке научно обоснованных рекомендаций по реализации социальной программы «Жильё для российской семьи» и социальной ипотеки в рыночных условиях, с учётом того, что государство предусмотрело в будущем её последовательную коммерциализацию. Программа должна быть не только методически правильно обоснована, но и технологически пошагово выстроена. Только тогда предпринимательское сообщество обратит на неё внимание, почувствует привлекательность и будет встраиваться в её структуры, в перспективе сведя до минимума в ней государственное участие.

Список используемой литературы

Нормативные документы

1. Конституция Российской Федерации, Глава 2, статья 40 – СПб.: Питер, 2015. – 64 с.: ил.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, раздел I, подраздел 2, глава 4. – Москва: Эксмо, 2015. – 864 с. – (Актуальное законодательство).
3. Жилищный кодекс Российской Федерации : текст с изм. и доп. на 20 января 2016 г. М.: Эксмо. 2016. – С. 175.
4. Уголовный Кодекс Российской Федерации. Раздел VIII, гл. 21, ст. 159.1.
5. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1-ФЗ.
6. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 21.07.2014).
7. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».
8. Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 210-ФЗ «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса».
9. Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ».
10. Закон РФ от 11.11.2003 г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах».
11. Положением ЦБ РФ от 21 сентября 2001 г. № 153-П «Об особенностях пруденциального регулирования деятельности небанковских

кредитных организаций, осуществляющих депозитные и кредитные операции».

12. Постановление Правительства России от 29 ноября 2014 года об изменениях в Программе «Жильё для российской семьи».

13. Постановление Правительства Российской Федерации от 05 мая 2014 г. № 404 «О некоторых вопросах реализации программы «Жильё для российской семьи».

14. Постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2010 г. № 1050 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011-2015 годы».

15. Постановление Правительства Российской Федерации от 25.10.2012 №1099 «О некоторых вопросах реализации Федерального закона «О содействии развитию жилищного строительства».

16. Постановление Правительства РФ №825 от 6 октября 2011г. «О внесении изменений в Федеральную целевую программу «Жилище» на 2011-2015 годы».

17. Постановление Правительства РФ от 13 марта 2015 г. № 220 «Об утверждении правил предоставления субсидий из Федерального бюджета российским кредитным организациям и открытому акционерному обществу «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам)».

18. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 323 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации».

19. Постановление Правительства РФ от 20 апреля 2015 г. № 373 «Об основных условиях реализации программы помощи отдельным категориям заемщиков по ипотечным жилищным кредитам (займам), оказавшихся в сложной финансовой ситуации, и увеличении уставного капитала открытого

акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию».

20. Постановлением Правительства Российской Федерации от 05.05.2014 № 404 «О некоторых вопросах реализации программы «Жилье для российской семьи».

21. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».

22. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 19 июля 2010 г. № 1201-р «Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 20130 года».

23. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 23 января 2003 № 91-р.

24. Распоряжение Правительства РФ № 873-р от 30 мая 2013г. «О распределении в 2013 году субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на софинансирование расходных обязательств субъектов Российской Федерации на предоставление социальных выплат молодым семьям на приобретение (строительство) жилья в рамках подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 годы»;

25. Региональная программа для Москвы и Московской области содержится в документе «О поддержке отдельных категорий граждан при улучшении ими жилищных условий с использованием ипотечных кредитов на 2013-2024 гг.».

26. Стандарты ипотечного жилищного кредитования Открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». Официальный сайт АИЖК www.ahml.ru

27. Указ Президента Российской Федерации от 07.07.2011г. № 899. Указ Президента РФ от 7 июля 2011 г. N 899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и

техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации».

28. Центральный Банк Российской Федерации. Официальный сайт Центрального Банка РФ www.cbr.ru

Книги, монографии, учебники статьи

29. Акиндитова Н.В., Кузьминов Я.И., Ясин Е.Г. Российская экономика на повороте / Акиндитова Н.В., Кузьминов Я.И., Ясин Е.Г. // Вопросы экономики. № 6. 2014.

30. Акулова Т.А. Сравнительный анализ реализации основных моделей ипотечного кредитования в России // Финансы и кредит. 2005. № 12.

31. Арт Ян. Ипотека. Руководство к действию. – Москва: АСТ, 2013. – 256 с.

32. Астапов К.Л. Ипотечное кредитование в России и за рубежом (законодательство и практика) // Деньги и кредит. 2004. № 4.

33. Баснина Т., Вигуина Е., Жильцов Е. Единство четырех «И» - основа развития российской экономики / Т. Баснина, Е. Вигуина, Е. Жильцов и др. — ТЕИС Москва, 2010.

34. Белшоу Г., Кэмп Г. 12 ведущих философов современности. Под редакцией Кристофера Белшоу, Гэри Кэмп, перевод с английского А.Н. Анваера. М.: АСТ, 2014.

35. Бусов В.И., Бусов В.В. Принципы и основные направления организации и управления ипотечным рынком / Бусов В.И., Бусов В.В. // Вестник Университета (Государственный университет управления). № 15. 2014.

36. Бусов В.И. Финансирование рынка жилой недвижимости в современных условиях кризиса / Бусов В.И. // Вестник Университета (Государственный университет управления). № 7. 2015. С. 159-161.

37. Бусов В.И. Ипотечное кредитование. Учебное пособие, Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Государственный университет управления», Институт национальной и мировой экономики. М.: Изд. дом ГОУ ВПО "ГУУ". 2008.
38. Восколович Н., Жильцов Е., Еникеева С. Экономика, организация и управление общественным сектором. — ЮНИТИ-ДАНА Москва, 2012. — С. 367.
39. Восколович Н., Молчанов И. Экономические и социальные аспекты развития спортивных услуг (под ред. Восколович Н.А.). — МГУ ТЕИС Москва, 2012.
40. Восколович Н.А., Молчанов И.Н., Леонов Г.Г. и др. Экономические и социальные аспекты развития спортивных услуг / Под ред. Н.А. Восколович. – М.: МГУ ТЭИС, 2012.
41. Гаврина Е.Г., Тутов Л.А. Экономика: наука или искусство / Гаврина Е.Г., Тутов Л.А.// Проблемы современной экономики. № 2 (54). 2015. С. 49-53.
42. Голованов В. И. Инновации в современном государственном и муниципальном управлении. Учеб. Пособие. М.: Международный университет в Москве. 2015.
43. Гринберг Р., Савченко П., Бобков В. и др. — Российская социально-экономическая система: реалии и векторы развития. Коллективная монография. Под ред. Р.С. Гринберга и П.В. Савченко г. Москва, ИНФРА-М, 2013.
44. Гукова О.Н. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса: учебное пособие. – М.: ФОРУМ, 2014.
45. Диденко Д.В. Интеллектуалоемкая экономика: человеческий капитал в российском и мировом социально-экономическом развитии. СПб.: Алетейя, 2015.

46. Егоров Е., Бояринцев Б., Зайнашева З. Инновационное развитие сферы культуры и туризма / Е. Егоров, Б. Бояринцев, З. Зайнашева и др. — Экономический факультет МГУ, «ТЕИС», 2009.
47. Егоров Е.В., Беляева Т.Б. Инновационное развитие сферы услуг: Учебное пособие. Под ред. Е.В. Егорова, Т.Б. Беляевой. - М.:, 2010. - 280 с / Е. Егоров, Т. Беляева, Н. Восколович и др. — Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, ТЕИС Москва, 2010.
48. Егоров Е., Жильцов Е. Национальная экономика: Учебник, 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. П.В. Савченко. — ИНФРА-М г. Москва, 2011.
49. Елисеева И.И. Статистика: Учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2012.
50. Емельянов Ю.С., Хачатурян А.А. Человеческий капитал в модернизации России: Институциональный и корпоративный аспекты. М.: Едиториал УРСС. 2014.
51. Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора: Учебник - 2-е изд., доп. и перераб / М. Абрамова, В. Андрианов, Е. Жильцов и др. — ИНФРА-М Москва, 2015.
52. Жильцов Н.Н., Егоров Е.В., Т.В. Науменко, Н.А. Восколович и др. Экономика и управление социальной сферой: Учебник для бакалавров / Под ред. д.э.н., проф. Е.Н. Егорова, д.э.н., проф. Е.В. Егорова — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015.
53. Жукова О.В. Государственное регулирование рынка социального ипотечного жилья / Жукова О.В.// Проблемы инновационного развития сельских территорий. Сборник материалов Третьей электронной международной научно-практической конференции. Федеральный центр сельскохозяйственного консультирования и переподготовки кадров агропромышленного комплекса; Всероссийский научно-исследовательский институт организации производства, труда и управления в сельском

хозяйстве; Ответственный за выпуск Б.И. Шайтан. 15 апреля 2015.- С. 214-228.

54. Жукова О.В. Инновационные системы управления в ипотечной сфере на основе европейского опыта работы строительных обществ / Жукова О.В.// Теоретические и прикладные аспекты научных исследований: Статьи и доклады международной научно-практической конференции. Дата и место проведения: Москва 30 января 2015 г. Организатор: Лаборатория прикладных экономических исследований имени Кейнса. – М.: Издательство «Научный консультант». 2015.- С. 20-26.

55. Жукова О.В. Институциональное развитие жилищной ипотеки с учетом международных интеграционных процессов / Жукова О.В.// Вопросы региональной экономики. № 2 (23). 2015.- С. 49-56.

56. Жукова О.В. Коммерциализация инноваций в сфере жилищной ипотеки. Технологическая «дорожная карта» инновационного предложения «НДКО «Социальный ипотечный банк» / Жукова О.В.// Международный межвузовский рецензируемый научный журнал «Прикладные экономические исследования». № 1(5). 2015.- С.27-35.

57. Жукова О.В. Методы вывода социальных инновационных ипотечных продуктов жилищной ипотеки на Российский рынок/ Жукова О.В.// Инновационное развитие АПК: механизмы и приоритеты: сборник статей по материалам второй международной научно-практической конференции. Дата проведения: 21 мая 2015г. Сергиев Посад.-М.: «Научный консультант», 2015 г. - С. 86-92.

58. Жукова О.В. Небанковские депозитно-кредитные организации как механизм реализации инновационных предложений в ипотеке / Жукова О.В.// Вопросы региональной экономики. № 1 (22). 2015. - С.19-26.

59. Жукова О.В. Основные направления социальной защиты в спорте в России и за рубежом, механизмы их финансирования и реализации / Жукова О.В.// Развитие стран ЕАЭС в современных условиях:

сборник статей II международной научно-практической конференции, 30.06.2015 г. - С. 81-106.

60. Жукова О.В. Отраслевая ипотека: продукт социально ориентированной экономики или частная инициатива госкомпаний / Жукова О.В. // Факторы устойчивого развития экономики России на современном этапе (Федеральный и региональные аспекты): сборник статей II международной научно-практической конференции. Дата и место проведения: Пенза, 28.02.2015г. – Пенза: Приволжский Дом знаний, 2015. - С. 31-35.

61. Жукова О.В. Уроки американского ипотечного кризиса для российской экономики (на примере Московской области) / Жукова О.В. // Ресурсам области – эффективное использование: Сборник материалов VIII ежегодной межвузовской научной конференции студентов и аспирантов. Королёвский институт управления, экономики и статистики, г. Королёв, 20.03.2008г. –С.60

62. Жукова О.В. Человеческий капитал как объект социальных ипотечных инновационных продуктов / О.В. Жукова // Молодой ученый. № 7 (87). 2015. - С. 413.

63. Жукова О.В., Казаков В.Н. Венчурная ипотечная компания: инкубатор «стартапов» для рынка социальных жилищных услуг / О.В. Жукова, В.Н. Казаков // Экономика и предпринимательство. № 2 (ч. 2), 2016. Стр. 505-510.

64. Зверева Н., Морозов В., Егоров Е. Основы экономики здоровья населения России / Н. Зверева, В. Морозов, Е. Егоров и др. — Креативная экономика Москва, Россия, 2015. — С. 464.

65. Зверева Н. В. Условия жизни и демографическое поведение. — Экономический факультет МГУ Москва, 2012.

66. Зубаревич Н., Косарева Н.Б., Эпштейн А.А., Высоковский А.А., Ясин Е.Г. Территориальное развитие России: перспективы, проблемы и пути их решения / Практика муниципального управления. № 10. 2012.

67. Инновационное развитие экономики России: новый этап. Коллективная монография./ Аксенов П.В., Павлова И.В., Акулов А.Я., Акулова Н.Г., Алексерова И.И., Алферов В.Н., Ан Л.С., Митринская Л.М., Бабанов А.В., Воробьев С.Ю., Жихор Е.Б., Куценко Т.Н., Зеленков М.Ю., Зинкович С.В., Киреев Ю.В., Коварнин М.А., Козяева О.В., Кокшарова М.Я., Маркив А., Федосова Р.Н. и др. // Автономное некоммерческая образовательная организация высшего профессионального образования «Институт экономики и антикризисного управления». Москва, 2012.

68. Иншаков, О.В. Место институционализма в экономической науке / Д.П. Фролов // Экономист. № 10. 2005.

69. Иншаков, О.В. Институционализм в российской экономической мысли (IX-XXI вв.) В 2-х т. / Д.П. Фролов // Волгоград: Изд-во ВолГУ. – 2002.

70. Иншаков, О.В. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации / О.В. Иншаков // СОЦИС. № 9. 2003.

71. Исеев, Р. Проблемы секьюритизации на современном этапе / Р. Исеев // Рынок ценных бумаг. № 19. 2004.

72. История идей как методология познания: Коллективная монография / Под ред. проф. Г.Н. Оботуровой. – Вологда: ВГПУ, издательство, 2012.

73. Кабашкин В.А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации. М.: Дело, 2016.

74. Казаков В.Н. Человеческие ресурсы инновационной экономики /Аперьян В.Н., Балакина А.П., Гретченко А.И., Казаков В.Н. и др. – ВГНА России Москва, 2012.

75. Казаков В.Н., Жукова О.В. Анализ субстандартной ипотеки и ее адаптация к российским условиям / Казаков В.Н., Жукова О.В.// Социология города. № 1, 2016 г.

76. Кашшай Ш. Предприятие и предпринимательство. Пер. со словацкого Л. Марчичиаковой. М.: Наука. 2013. С. 653.
77. Киндлбергер Ч. П. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. СПб.: Питер, 2010. С. 544.
78. Клейер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейер // М.: Наука, 2004.
79. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002. С. 768.
80. Копейкин А. Американская модель ипотеки / Л. Стебеньев, Б. Скоробогатько, И. Пенкина // Рынок ценных бумаг. № 8. 1999.
81. Копейкин А. Б., Рогожина Н. Н., Косарева Н. Б.. Развитие ипотечного кредитования в Российской Федерации. Издательство: Дело. 2010.
82. Корчагин Ю. А. «Эффективность национального человеческого капитала: методика измерения» - Воронеж: ЦИРЭ, 2011.
83. Корчагин Ю. А. Инвестиционная стратегия. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.
84. Крутик А.Б., Решетова М.В. Предпринимательство в сфере сервиса. Учебник. М.: Академия. 2014.
85. Лавинова Е.С. Жилищная сфера: сущность и роль в обществе / Лавинова Е.С. // Весник Омского университета. № 4. 2005.
86. Лапидус Л.В. Глава 4: «Система управления качеством социальных услуг» в учебнике «Экономика и управление социальной сферой», Учебник для бакалавров / Под ред. д.э.н., проф. Е.Н. Жильцова, д.э.н., проф. Е.В. Егорова. -М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015.
87. Лапидус Л.В. Повышение качества услуг социальной сферы в современных условиях. Современные проблемы сервиса и туризма. №2, 2014. С. 34-41.

88. Лapidус Л.В. Проблема качества услуг социальной сферы. Аудит и финансовый анализ. №4, 2014. С. 275-278.

89. Лapidус Л.В. Государственное регулирование и контроль качества услуг социальной сферы в Российской Федерации. Новые подходы в экономике и управлении: материалы III международной научно-практической конференции 15–16 сентября 2013 года. – Прага : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2013. http://sociosphaera.com/files/conference/2013/k-09_15_13.pdf ISBN 978-80-87786-57-4.

90. Лapidус Л.В., Романова Н.В., Дубынина Г.И. Обзор передового опыта в области государственно-частного партнерства в социальном обслуживании населения. Отчет НИР № государственной регистрации 1201376821. По заказу Департамента социальной защиты населения Москвы. 2013.

91. Лейнер Д. Венчурный капитал, прямые инвестиции и финансирование предпринимательства. Пер. Е.К. Еловская. М.: Дело, 2016. С. 784.

92. Малинецкий Г.Г. Будущее России. Вызовы и проекты: Экономика. Техника. Инновации. / Под ред. Г. Г. Малинецкого. М.: ЛИБРОКОМ. 2014. С. 340.

93. Мартынов С.А. Инновационная экономика. Дорожная карта – 2040. М.: Прометей. 2013. С. 402.

94. Миронов, В. Рынок ипотечных облигаций / А. Попова // Рынок ценных бумаг. № 4. 1998. С. 33-37.

95. Модернизация экономики России. Том 1. Основы модернизации экономики: социально-экономические проблемы России. Под ред. проф. Каширина В.В., проф. Орешина В.П. / Э. Дунаев, В. Казаков, В. Каширин и др. — МАТИ Москва, 2014. — С. 356. Монография «Модернизация экономики России».

96. Модернизация экономики России. Том 2. Модернизационные процессы в реальном секторе экономики. Под ред. проф. Каширина В.В., проф. Орешина В.П. / Э. Дунаев, В. Казаков, В. Каширин и др. — МАТИ Москва, 2014. — С. 448. Монография «Модернизация экономики России».

97. Овсянникова, Т.Ю. Инвестиции в жилище : Монография / Т.Ю. Овсянникова. — Томск : Изд-во Томск. гос. архит.-строит. ун-та, 2005. — 379 с.

98. Основы экономики здоровья населения России: Монография / Под ред. Е.В. Егорова, В.А. Морозова / Б. Бояринцев, Е. Егоров, Н. Зверева и др. — Креативная экономика Москва, 2015. — С. 464.

99. Особенности управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития экономики региона: коллективная монография. — Н. Новгород, 2014.

100. Осьмова М. Экономическое развитие России в глобальном мире / М. Осьмова, Р. Колосова, В. Колесов, Л. и др. — КНЭУ Киев, 2013. — С. 496.

101. Осьмова М.Н. Глобализация мирового хозяйства (под редакцией М.Н. Осьмовой, Г.И. Глущенко) / В. Колесов, М. Осьмова, Е. Касаткина и др. — ИНФРА-М Москва, 2014. — С. 389.

102. Полетаев В.Э. Бизнес в России: инновации и модернизационный проект. Монография. М.: ИНФРА-М. 2016. С. 624.

103. Полтерович В.М., Старков О.Ю. Проблема трансплантации ипотечных институтов в переходных экономиках: роль стройсберкасс. Препринт # WP/2006/210. М.: ЦЭМИ РАН. 2006.

104. Полтерович В.М., Старков О.Ю., Черных Е.В. Строительное общество: ипотечный институт для России // Вопросы экономики. 2005. № 1.

105. Проваленова Н.В. Развитие форм государственно-частного партнерства на рынке жилищно-коммунальных услуг малых муниципальных образований / Проваленова Н.В. // Сибирская финансовая

школа. № 6 (113). 2015. – С. 37 - 41.

106. Проскурякова Н.А. Ипотека в Российской империи. Монография / Проскурякова Н.А. Издательство: Издательский Дом ВШЭ. 2014.

107. Рабаданов М.Х., Раджабов О.Р., Гусейханов М.К. Философия науки: история и методология естественных наук. М.: Канон+. 2014. С. 503.

108. Разумова И.А. Ипотечное кредитование. 2-е изд. - Спб.: Питер, 2009.

109. Руди Л.Ю., Тропникова Т.А. Методологические подходы к определению показателя доступности жилья и их применение / Руди Л.Ю., Тропникова Т.А. // Сибирская финансовая школа. № 4. 2006.

110. Ряховская А.Н. Конкуренция в ЖКХ: возможность и недоступность внедрения / Ряховская А.Н. // Механизмы обеспечения устойчивого развития российской экономики. Статьи и доклады Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов и студентов Института экономики и антикризисного управления. М.: 2013. С. 115-123.

111. Ряховская А.Н. Проблемы жилищно-коммунального хозяйства России - 2013/ Ряховская А.Н. // Жилищное и коммунальное хозяйство. № 3. 2013. С. 21.

112. Семенистая Т. Недвижимость. Инвестиции, сделки, налоги, управление, материнский капитал. М.: Омега-Л, 2016. С. 192.

113. Соколов Б.И. Финансовое измерение человеческого капитала в России / Соколов Б.И. // Проблемы современной экономики, № 4. 2010.

114. Социально-экономические преобразования в России. Коллективная монография / [Адаменко И. А. и др.; редкол.: Ряховская А. Н. (пред.) и др.]; Авт. некоммерческая образовательная орг. высш. проф. образования «Институт экономики и антикризисного управления». Москва, 2012.

115. Теоретические и практические аспекты инновационной деятельности. Коллективная монография. – М.: ИД ООО «Ваш полиграфический партнер». – 2014. – С. 183.

116. Трудовая этика как проблема отечественной культуры: современные аспекты (материалы «круглого стола») // Вопросы философии. – № 1.1992. – С. 23.

117. Тутов Л.А. сборник статей по материалам ежегодной научной конференции кафедры философии и методологии экономики «Философия и методология экономики: предметные рамки и направления развития». Издательство: «МАКС Пресс», г. Москва. 2015. С. 216

118. Тутов Л.А., Рогожникова В.Н. Экономика и математика: возможности и границы взаимодействия / Тутов Л.А., Рогожникова В.Н. // Философия хозяйства. № 6 (102). 2015. С. 89-100.

119. Тутов Л.А. Модель человека в контексте инновационного развития экономики / Тутов Л.А. // Инновационное развитие экономики России: региональное разнообразие: статьи и доклады шестой международной научной конференции. Дата и место проведения: Москва, 17-19 апреля 2013 г. Организаторы: Московский Государственный Университет им. М.В.Ломоносова - Экономический факультет. 2013. С. 100-107.

120. Тышкевич В.П. Основные направления исследований семейного домохозяйства в современной социальной рыночной экономике (на примере Германии). Монография / В. П. Тышкевич; Московский гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, Экономический фак. Москва, 2009.

121. Тяпин И.Н. Философские проблемы экономики : учеб. пособие /И.Н. Тяпин. — М.: ФЛИНТА. 2015.

122. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. 6-е изд. – СПб.: Питер, 2014.- Стр. 87-92.

123. Хайтун С.Д. Постиндустриальная нравственная революция и ее экономическая (кейнсианская) первооснова // Вопросы философии. - № 3. 2011.

124. Чернышов Л.Н., Астафьев С.А., Вакулина В.П. Капитальный ремонт многоквартирных домов: проблемы формирования и направления развития / [Текст] Чернышов Л.Н., Астафьев С.А., Вакулина В.П. // Известия Иркутской государственной экономической академии. № 1 /том 25 .2015.

125. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. — М.: Прогресс, 1982.

126. Экономика знаний: Коллективная монография / Отв. ред. д-р экон. наук, проф. В.П. Колесов. – М.: ИНФРА-М. 2008.- С. 432.

Источники на иностранных языках

127. Heuson A.J. Institutional disparities in the pricing of adjustable rate mortgages // Journal of Real Estate finance and Economics. 1989. № 2.

128. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. N.Y.,1968, vol.6.

129. Shultz T. Investment in Human Capital. N.Y., London, 1971.

130. Toffer A. Futur Shock. – New York: Bantam Books, 1971.

131. Wellman C. An Apporoach to Rights. Studies in Philosophy of Lam and Morals / C. Wellman. – Dordrecht, Boston, London. – 1997.

Электронные ресурсы

132. Выступление Президента России В.В. Путина на заседании Совета по науке и образованию 21 января 2016 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: [kremlin.ru>events/councils/51190](http://kremlin.ru/events/councils/51190)

133. Гайдаровский форум – 2013. Доклад Ярослава Кузьмина ректора Национального исследовательского университета «Высшей школы

экономики» на пленарной дискуссии «Конкуренция за человека». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-executive.ru/education/adviser/1801051/>

134. Интервью с профессором Мичиганского университета Дэниэлом Литтлом «Человеческий капитал. Инвестирование». [Информационно-политический ресурс] «Полит.ру», www.polit.ru

135. Нобелевские лауреаты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docs.google.com/presentation>

Приложения

Приложение 1

Результаты Программы «Жилье для российской семьи» в субъектах РФ

№ п/п	Субъект РФ	Кол-во семей заявителей, включенных в сводный реестр граждан участников программы на 12.03.2016 (шт.)	Заявленный объем строительства жилья экономкласса (тыс. кв. м)
1	Алтай Республика	10	47,314
2	Алтайский край	137	50,000
3	Архангельская область	0	244,510
4	Астраханская область	122	287,820
5	Башкортостан Республика	3 412	600,000
6	Брянская область	3	150,000
7	Бурятия Республика	253	397,600
8	Владимирская область	484	200,000
9	Волгоградская область	1 746	900,000
10	Вологодская область	612	906,600
11	Воронежская область	197	475,000
12	Дагестан Республика	0	856,000
13	Еврейская автономная область	0	25,000
14	Забайкальский край	105	250,000
15	Ивановская область	79	100,000
16	Ингушетия Республика	0	75,000
17	Иркутская область	823	700,000
18	Кабардино-Балкарская Республика	0	55,700
19	Калининградская область	301	50,000
20	Калмыкия Республика	184	100,000
21	Калужская область	248	150,000
22	Карачаево-Черкесская Республика	1 633	620,500
23	Карелия Республика	148	25,000
24	Кемеровская область	70	230,000
25	Кировская область	115	55,000
26	Коми Республика	0	10,000
27	Костромская область	9	103,500
28	Краснодарский край	264	1 952,000
29	Красноярский край	2 363	480,000
30	Крым Республика	775	50,000
31	Курганская область	9	100,000
32	Курская область	548	100,000
33	Ленинградская область	29	75,000
34	Марий Эл Республика	61	10,000
35	Мордовия Республика	1 391	54,7200
36	Московская область	0	350,000
37	Нижегородская область	3 357	260,000
38	Новгородская область	717	25,000

39	Новосибирская область	134	145,000
1	2	3	4
40	Омская область	0	50,000
41	Оренбургская область	285	100,000
42	Орловская область	1 235	316,770
43	Пензенская область	145	380,000
44	Пермский край	2 963	770,000
45	Приморский край	4 744	533,474
46	Псковская область	16	30,900
47	Ростовская область	0	201,050
48	Рязанская область	174	146,250
49	Самарская область	4 229	877,300
50	Саратовская область	72	155,000
51	Саха (Якутия) Республика	0	10,000
52	Свердловская область	1 272	425,000
53	Севастополь	0	130,000
54	Северная Осетия-Алания Республика	162	25,000
55	Смоленская область	0	126,000
56	Тамбовская область	147	150,000
57	Татарстан Республика	946	1 500,000
58	Тверская область	150	50,000
59	Томская область	2 479	270,980
60	Тульская область	763	530,000
61	Тыва Республика	0	25,000
62	Удмуртская Республика	7	60,000
63	Ульяновская область	1 229	250,000
64	Хабаровский край	0	10,000
65	Хакасия Республика	0	25,000
66	Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	22	25,000
67	Челябинская область	1 374	707,481
68	Чеченская Республика	133	41,744
69	Чувашская Республика	1 714	210,000
70	Ярославская область	488	120,000

Источник: <http://программа-жрс.рф>

**Сроки, необходимые для накопления средств на покупку квартиры
в субъектах Федерации**

№ п/п	Субъект РФ	Средняя стоимость квартиры, руб.	Средняя зарботная плата, руб./мес.	Кол-во лет
1	г. Москва	13 607 632	62 855	18,0
2	Крым Республика	3 908 995	20 989	15,5
3	г. Севастополь	3 836 687	22 253	14,4
4	г. Санкт-Петербург	7 215 127	42 545	14,1
5	Башкыртостан Республика	3 592 207	25 142	11,9
6	Краснодарский край	3 589 397	25 989	11,5
7	Тамбовская область	2 893 808	21 140	11,4
8	Ингушетия Республика	3 032 500	22 180	11,4
9	Псковская область	2 886 304	21 113	11,4
10	Кабардино-балкарская Республика	2 740 284	20 328	11,2
11	Ростовская область	3 190 922	23 958	11,1
12	Северная Осетия – Алания Республика	2 748 529	20 857	11,0
13	Белгородская область	3 244 633	24 632	11,0
14	Нижегородская область	3 441 770	26 230	10,9
15	Татарстан Республика	3 690 482	28 676	10,7
16	Калмыкия Республика	2 442 279	19 771	10,3
17	Пензенская область	2 799 527	22 866	10,2
18	Самарская область	3 246 035	26 644	10,2
19	Чеченская Республика	2 666 658	21 981	10,1
20	Калужская область	3 470 025	28 805	10,0
21	Приморский край	4 000 770	33 286	10,0
22	Калининградская область	3 275 133	27 756	9,8
23	Астраханская область	2 913 379	25 033	9,7
24	Мордовия Республика	2 502 902	21 514	9,7
25	Ульяновская область	2 568 154	22 187	9,6
26	Свердловская область	3 646 859	30 557	9,4
27	Новосибирская область	3 109 672	27 475	9,4
28	Алтайский край	2 180 785	19 470	9,3
29	Хабаровский край	4 110 229	37 033	9,2
30	Ярославская область	2 855 675	25 960	9,2
31	Тверская область	2 672 192	24 337	9,1
32	Дагестан Республика	2 056 584	18 819	9,1
33	Воронежская область	2 645 244	24 432	9,0
34	Амурская область	3 352 079	30 971	9,0
35	Волгоградская область	2 535 225	23 447	9,0
36	Чувашия Республика	2 252 210	20 850	9,0
37	Орловская область	2 261 200	21 121	8,9
38	Московская область	4 200 700	39 431	8,9
39	Смоленская область	2 397 109	22 536	8,9

40	Ивановская область	2 239 740	21 065	8,9
41	Костромская область	2 270 256	21 363	8,9
1	2	3	4	5
42	Ставропольский край	2 409 979	22 744	8,8
43	Владимирская область	2 440 284	23 499	8,7
44	Липецкая область	2 452 254	23 747	8,6
45	Тульская область	2 756 100	26 908	8,5
46	Саратовская область	2 263 521	22 274	8,5
47	Удмуртская Республика	2 490 926	24 702	8,4
48	Рязанская область	2 484 144	24 807	8,3
49	Курская область	2 318 049	23 158	8,3
50	Карачаево-Черкесская Республика	2 007 500	20 260	8,3
51	Марий Эл Республика	2 076 457	21 127	8,2
52	Забайкальский край	2 963 150	30 369	8,1
53	Оренбургская область	2 381 132	24 632	8,1
54	Пермский край	2 592 856	27 494	7,9
55	Курганская область	1 996 100	21 333	7,8
56	Омская область	2 505 878	26 987	7,7
57	Кировская область	1 989 287	21 600	7,7
58	Тюменская область	3 240 510	35 314	7,6
59	Брянская область	1 934 288	21 350	7,5
60	Тыва Республика	2 424 270	27 906	7,2
61	Алтай Республика	1 942 621	22 580	7,2
62	Ленинградская область	2 875 310	33 501	7,2
63	Иркутская область	2 750 494	32 067	7,1
64	Вологодская область	2 253 527	27 001	7,0
65	Адыгея Республика	1 774 947	21 365	6,9
66	Новгородская область	2 130 616	25 735	6,9
67	Кемеровская область	2 270 960	27 686	6,8
68	Бурятия Республика	2 259 975	28 278	6,7
69	Красноярский край	2 700 478	35 089	6,4
70	Томская область	2 533 198	33 562	6,3
71	Коми Республика	3 027 001	40 370	6,2
72	Архангельская область	2 635 024	35 279	6,2
73	Хакасия Республика	2 213 105	29 792	6,2
74	Карелия Республика	2 206 799	30 016	6,1
75	Еврейская автономная область	2 098 824	30 094	5,8
76	Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	3 933 737	59 375	5,5
77	Саха (Якутия) Республика	3 481 904	52 803	5,5
78	Челябинская область	1 901 558	29 241	5,4
79	Камчатский край	3 214 716	55 932	4,8
80	Мурманская область	2 312 053	45 034	4,3
81	Магаданская область	2 881 010	61 863	3,9
82	Ямало-Ненецкий автономный округ	3 226 229	78 998	3,4
83	Сахалинская область	2 307 368	60 032	3,2
84	Ненецкий автономный округ	2 400 000	71 886	2,8
85	Чукотский автономный округ	2 200 000	78 847	2,3

Источник: www.mirkvartir.ru

**Условия предоставления ипотечных жилищных кредитов в
отдельных странах**

Страна	Размер кредита		Срок кредитования, лет	Валюта кредита	Возрастной максимум, лет	Процентная ставка в год **, %	
	LTV**, %	Мин. Сумма кредита				Мин.	Макс.
Австрия	До 60	150 000	До 25	Евро	65	4,5	6,0
Великобритания	До 70	150 000	3-20	GBR	70	3,2	6,25
Германия	До 60	40 000	5-20	Евро	70	3,85	4,75
Греция	До 70	75 000	5-30	Евро	70	4,5	8,0
Испания	До 70	50 000	5-30	Евро	75	4,15	5,3
Италия	До 60	150 000	5-30	Евро	75	4,9	5,3
Монако	До 100	100 000	3-25	Евро	75	4,65	5,3
Португалия	До 80	50 000	5-30	Евро	75	2,75	5,95
США	До 60	100 000	5-30	Доллар	75	6,0	7,5
Франция	До 80	46 000	5-25	Евро	75	3,05	5,0
Швейцария	До 65	От 350 000	5-35	CHF	65	2,0	2,75

LTV** - соотношение суммы кредита и стоимости залога

**Изменения процентных ставок находятся в диапазоне 0,10-0,25% в год.

Источник: Компания JustReal Consult (www.justreal.ru)

**Итоги инициативного всероссийского опроса
Национального агентства финансовых исследований (НАФИ)**

Большинство наших сограждан в ближайшие три года не намерены улучшать жилищные условия. Таковы результаты всероссийского опроса, проведенного Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) в феврале 2015 г.*

За два года выросло число тех, кто не собирается что-то предпринимать для улучшения жилищных условий: с 67% в 2013 году до 78% в 2015. В основном выросла доля тех, кто определенно ответил на этот вопрос – нет (с 40% до 53%). Только 18% сообщили о наличии подобных планов, и в большей степени это свойственно опрошенным в возрасте до 35 лет (26-27%) и высокообразованным гражданам (19-21%).

Среди тех, кто все же планирует изменить жилищные условия, наиболее распространенными вариантами по-прежнему являются капитальный ремонт (41%) и покупка/строительство нового жилья (36%). Обмен выбирают 13%.

Около половины россиян, в планы которых входит смена условий проживания, рассчитывают на собственные средства (48%), и с 2013 года таковых стало больше. Почти каждый пятый, тем не менее, намерен для этих целей взять ипотечный кредит (18%). Для сравнения, в 2013 году такие ипотеку рассматривали вдвое больше россиян. Еще 6% рассматривают вариант оформить потребительский кредит.

Стоит отметить, что мужчины более склонны рассчитывать на свои средства (58%), в то время как женская половина опрошенных значительно чаще выбирает вариант ипотеки (29%). К тому же ипотечный кредит рассматривают 46% молодых людей до 25 лет, а надеются на свои силы чаще граждане в возрасте от 45 до 59 лет (78%).

** Инициативный всероссийский опрос НАФИ проведен в феврале 2015 г. Опрошено 1600 человек в 140 населенных пунктах в 42 регионах России. Статистическая погрешность не превышает 3,4%.*

Таблица 1. Распределение ответов на вопрос: «**Вы (Ваша семья) собираетесь предпринять что-либо в ближайшие три года для улучшения Ваших жилищных условий?**», % опрошенных

	2009	2010	2012	2013	2015
Определенно нет	40	31	40	40	53
Пожалуй, нет	37	38	30	27	25
Пожалуй, да	17	24	21	21	16
Определенно да	6	7	8	9	2
Затрудняюсь ответить	0	0	1	3	2

Таблица 2. Распределение ответов на вопрос: «**Что именно Вы (Ваша семья) собираетесь предпринять? Назовите один наиболее вероятный в Вашей ситуации вариант**», % опрошенных, планирующих улучшение жилищных условий

	2009	2010	2012	2013	2015
Капитальный ремонт или перепланировка	52	48	44	38	41
Покупка / строительство жилья / обмен через покупку с доплатой	21	32	28	32	36
Обмен жилья	11	6	14	11	13
Другое	6	3	10	8	8
Затрудняюсь ответить	10	9	4	11	2

Таблица 3. Распределение ответов на вопрос: «**За счет каких средств Вы планируете улучшить Ваши жилищные условия?**»**, % респондентов, планирующих улучшение жилищных условий за счет покупки, строительства жилья или обмена

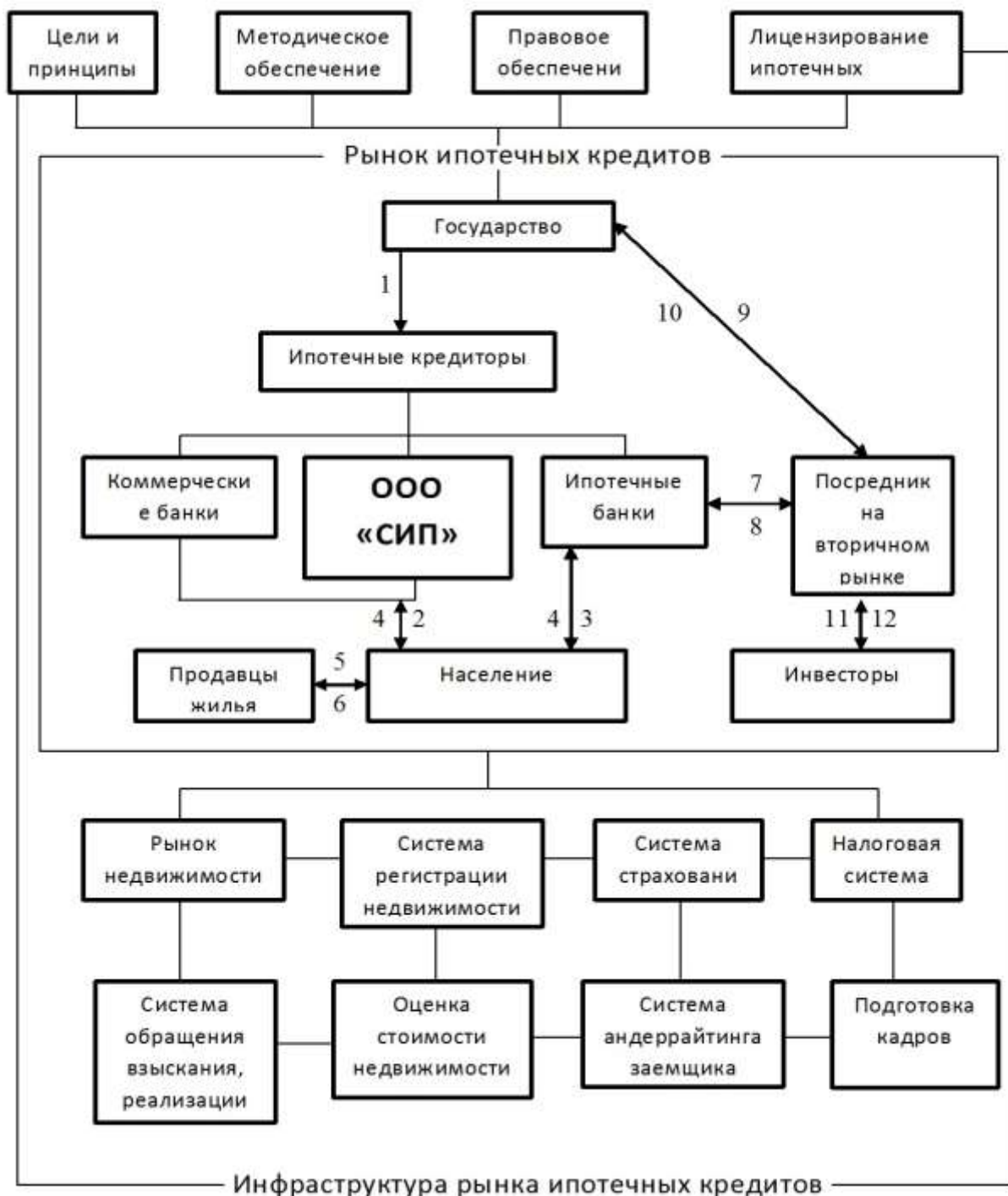
	2012	2013	2014	2015
Ипотечный кредит, т.е. кредит только для приобретения жилья и под залог жилья	24	36	22	18
Собственные средства	43	36	32	48
Потребительский кредит, т.е. кредит на любые цели	20	9	10	6
Взять в долг у частных лиц — родственников, друзей	12	8	9	4
Социальная (в т.ч. молодежная, «для молодых семей») ипотека	10	9	8	6
Ссуда от работодателя	4	2	2	1
Другое	7	10	9	9
Затрудняюсь ответить	4	6	12	10

***Сумма ответов превышает 100%, т.к. вопрос предусматривал возможность множественного выбора.*

Выводы:

1. Среди тех, кто собирается что-то предпринимать для улучшения жилищных условий и определенно ответил на этот вопрос, относятся опрошенные в возрасте до 35 лет (26-27%) и высокообразованные граждане (19-21%).
2. Каждый пятый россиянин, в планы которого входит смена условий проживания, намерен для этих целей взять ипотечный кредит (18%).
3. Приобретение жилья с помощью ипотечного кредита рассматривают 46% молодых людей до 25 лет.

Схема встраивания ООО «СИП» в систему ипотечного кредитования



- 1 – поддержка, контроль за деятельностью; 2 – вклады, залог имущества;
3 – залог имущества; 4 – кредитные средства; 5 – деньги за жилое помещение;
6 – право собственности на жилье; 7 – кредитные ресурсы; 8 – кредитные обязательства;
9 – залог портфеля ипотечных кредитов; 10 – гарантии ипотечным ценным бумагам;
11 – ипотечные ценные бумаги; 12 – денежные средства

Дорожная карта социального продукта ООО «СИП»

№ п/п	Наименование этапа, стадии и вида работ	Время	Ответственный исполнитель	Стоимость, тыс. руб.
1	Подготовительный этап		Инициативная группа учредителей/участников ООО	10,0-100,0
1.1	Регистрация ООО «СИП»		Юридическая фирма	
1.2	Лицензирование в ЦБ РФ (это касается НДКО, финансовых и инвестиционных компаний)		Юридическая фирма	
1.3	Оформление и подписание договорных отношений с АИЖК, в том числе: - соглашение работу в качестве первичного кредитора и на поставку залладных; - договор займа		АИЖК – Генеральный директор ООО «СИП»	
2	Формирование системы управления		Генеральный директор ООО «СИБ»	74,6
2.1	Формирование подразделений «СИП-ГРУПП»: - Расчетно-кассовый центр (РКЦ); - Управление фондами (УФО); - Филиальная сеть (на примере Санкт-Петербургского филиала); - Сеть дополнительных офисов – операционных подразделений (на примере СБЕРКАСС в г. Москва из расчета: одна на АО)		Генеральный директор ООО «СИБ»	14,0
2.2	Выкуп (аренда) нежилых помещений для размещения подразделений ООО «СИП» (в нашем примере, выкуп: в Санкт-Петербурге для 1 филиала; в Москве: 1 – в ЦАО для РКЦ и УФО;		Агентство недвижимости	50,0

	аренда 12 – в АО для СБЕРКАСС)			
2.3	Разработка рекламного продукта: сайт, контекстная реклама, наружная реклама, печатные проспекты. Заключение договора с рекламным агентством по продвижению рекламного продукта. Обучение персонала в АИЖК, сертификация специалистов		Менеджер по рекламе – рекламное агентство	10,0
2.4	Подбор аутсорсинговой фирмы и подписание договора по оказанию бухгалтерских услуг и учету		Главный бухгалтер	0,3
2.5	Подписание договоров со строительными девелоперами/застройщиками на приобретение квартир в текущем году		Начальник отдела маркетинга, начальник юридического отдела	0,3 (год)
2.6	Предоставление гарантий для финансирования строительных компаний		Начальник отдела маркетинга, начальник юридического отдела	
2.7	Формирование корпоративной базы квартир (приобретение квартир за счет прибыли)		Начальник отдела маркетинга	
3	Финансовое планирование		Генеральный директор	14,5
3.1	Подача в АИЖК плановой заявки на рефинансирование кредитов (годовая, месячная) Утверждение лимитов		Заместитель генерального директора	-
3.2	Разработка социального продукта и плановых обязательств по поставке закладных (для Филиала и СБЕРКАСС)			-
3.3	Выпуск корпоративных депозитно-кредитных карт. Приобретение комплекта оборудования для производства пластиковых карт, обучение специалиста. Приобретение 14 терминалов с функциями считывания информации с корпоративных пластиковых карт,		Заместитель генерального директора, главный бухгалтер	14,5

	приема и снятие денежных средств			
4	Реализация социальных продуктов (в т.ч., ознакомление с условиями займов (кредитов) и пошаговая инструкция)		Генеральный директор, Начальник отдела маркетинга, Начальник отдела кредитования	
4.1	Стандартный продукт ипотечного жилищного кредитования. Социальный проект. Квартира стоимостью до 5,0 млн. руб.			
4.1.1	Оформление заявки и андеррайтинг документов. Одобрение заявки. Выпуск корпоративной депозитно-кредитной карты заемщика и регистрация в "личном кабинете" доступа к программе			
4.1.2	Выбор квартиры из корпоративной базы квартир. Оформление и подписание договора купли-продажи квартиры (из базы квартир или предложенную заемщиком из вторичного рынка) и ипотечного кредитного договора			
4.1.3	Микрокредитование (микрозаём). Подписание договора займа (кредитного договора) на первоначальный взнос по ипотечному договору займа (кредитному договору), если у заемщика нет первоначального взноса 20%			
4.1.4	Перечисление на депозитно-кредитную карту заемщика сумму первоначального взноса и сумму займа (кредита) на квартиру.			
4.1.5	Перевод заемщиком суммы первоначального взноса и кредитной суммы на покупку квартиры на счет через «личный кабинет».			
4.1.6	Регистрация сделки в Регистрационной палате			

4.1.7	Оформление закладной на рефинансирование ипотечного кредита после получения заемщиком (или юристом "СИП" по доверенности) Свидетельства права собственности на квартиру			
4.1.8	Отправка закладной и сопроводительных документов из Филиала или СБЕРКАССЫ в РКЦ. Прием закладной по акту: проверка правильности заполнения закладной, наличие и правильности заполнения документов, подписание приемо-передаточного акта			
4.1.9	Отправка закладной (или пула закладных) по спецканалу связи в АИЖК для рефинансирования			
4.1.10	Перечисление на счет ООО «СИП» со счета АИЖК суммы займа(кредита) и комиссионного вознаграждения			
4.2	Приватный продукт ипотечного жилищного кредитования. Квартира более 5,0 млн. руб.			
4.2.1	Оформление заявки и андеррайтинг документов. Одобрение заявки. Выпуск корпоративной депозитно-кредитной карты заемщика и регистрация в личном кабинете доступа к программе			
4.2.2	Выбор квартиры из корпоративной базы квартир. Оформление и подписание договора купли-продажи квартиры (из базы квартир или предложенную заемщиком из вторичного или первичного рынка) и подписание договора ипотечного займа(ипотечного кредитного договора)			
4.2.3	Перевод суммы первоначального взноса на спецсчёт заёмщика в «личном кабинете» ального взноса 20%)			

4.2.4	Перечисление на депозитно-кредитную карту заемщика сумму первоначального взноса и сумму кредита на квартиру (более 5,0 млн. Руб., но не более 8,0 млн.руб — для Москвы; 7,0 млн. руб. для МО и Санкт-Петербурга; 3,0 млн. руб. для регионов).			
4.2.5	Заемщик заводит на карту доплату к стоимости квартиры наличными через терминал или переводит сумму доплаты безналичным платежом на счет Продавца (на его карту, зарегистрированную в «СИБ-ГРУПП»)			
4.2.6	Перевод заемщиком суммы первоначального взноса и кредитной суммы на покупку квартиры на счет Продавца			
4.2.7	Регистрация сделки в Регистрационной палате.			
4.2.8	Далее по пунктам 4.1.8; 4.1.9; 4.1.10 в той же последовательности как при реализации Стандартного социального продукта			
4.3	Накопительный продукт ипотечного жилищного кредитования. Квартира более 5,0 млн. руб.			
4.3.1	Оформление заявки и андеррайтинг документов. Одобрение заявки. Выпуск корпоративной депозитно-кредитной карты заемщика и регистрация доступа к программе «личный кабинет»			
4.3.2	Выбор квартиры из корпоративной базы квартир (стоимостью более 5,0 млн. руб.)			
4.3.4	Оформление и подписание договора купли-продажи квартиры с отсрочкой исполнения обязательств			
4.3.5	Накопительная часть суммы формируется заемщиком путем пополнения карточного счета, пока его сумма не будет равна сумме			

	доплаты при покупке квартиры с использованием Стандартного социального продукта ипотечного кредитования, т.е. до 5,0 млн. руб. и микрокредита на первоначальный взнос (20% от стоимости ипотечного кредита, если заемщик им воспользуется). В случае согласия заемщика подписывается депозитный договор об использовании ООО «СИП» (РКЦ) его денежных средств с депозитного карточного счета, при этом каждый квартал ему начисляются проценты за использование денежных средств из расчета 20% годовых. В случае, если он продолжает накопление на своём депозитном счёте, то Заёмщика необходимо ориентировать по условиям Приватного продукта п 4.2.4			
4.3.6	Далее по пунктам 4.2.4; 4.2.5; 4.2.6; 4.2.7; 4.1.8; 4.1.9; 4.1.10			