

УДК 336.71

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИПОТЕЧНЫЙ ЗАЕМ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ДОСТУПНЫМ ЖИЛЬЕМ

Летов А.М.

*Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет»,
Новокузнецк, e-mail: xairax@mail.ru*

В статье раскрываются сложности, связанные с развитием ипотеки в России и участие государства как регулятора и одного из активных участников этого процесса. Предложенная концептуальная модель развития ипотечного кредитования, позволит постепенно решить проблему обеспеченности населения доступным жильем и позволит сделать российскую систему ипотечного финансирования более гибкой и социально-ориентированной. По мнению автора, одним из возможных решений рассматриваемой проблемы может являться участие государства в форме прямого финансирования населения на приобретение жилья. Предлагаемая модель развития содержит ряд открытых вопросов, связанных, с оценкой риска, потенциала размещения облигаций государственного ипотечного займа, организацией процесса взаимодействия сторон, которые будут более подробно рассмотрены в дальнейших исследованиях по этой теме.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитование, ипотечный кредит, заемщик, государственный ипотечный заем

STATE MORTGAGE LOAN AS A WAY TO SOLVE THE PROBLEM OF AFFORDABLE HOUSING PROVISION

Letov A.M.

Novokuznetsk branch institute of Kemerovo state university, Novokuznetsk, e-mail: xairax@mail.ru

The article reveals the difficulties associated with the development of mortgages in Russia and part of the state as regulator and one of the active participants in this process. The proposed conceptual model of the development of mortgage lending, will help to gradually solve the problem of availability of affordable housing and will make the Russian system of mortgage financing more flexible and community-oriented. According to the author, one of the possible solutions of the problem may be the involvement of the state in the form of direct financing for the purchase of public housing. The proposed development model contains a number of open issues associated with risk assessment, public mortgage loan placement potential of bonds, the organization of the interaction between the parties, which will be discussed in more detail in further research on this topic. of the interaction between the parties, which will be discussed in more detail below.

Keywords: commercial bank, loans, mortgage loan, the borrower, the state mortgage loan

Проблема обеспеченности жильем является одним из наиболее актуальных вопросов развития для таких социально-экономических систем, как государство, субъект федерации и муниципальное образование, поскольку является одним из важнейших индикаторов уровня их развития. При этом особое влияние в данном случае имеет такой фактор, как обеспеченность жильем молодых семей, поскольку именно наличие доступного жилья является одним из факторов, позволяющих удержать молодых специалистов в регионах и снизить их отток, что, в свою очередь, обеспечивает экономический рост территории.

Действующая в России схема ипотечно-го кредитования представляет собой синтез американской и франко-скандинавской моделей ипотеки: присутствуют элементы как американской двухуровневой системы кредитования [1, 3] (практика кредитования граждан банками с последующей продажей ипотечного портфеля АИЖК [4]), так и одноуровневая система (когда коммерческий банк не реализует ипотечный кредитный

портфель и принимает на себя все риски, связанные с ипотечной сделкой - основным отличием является то, что клиент не обязан накапливать депозит в банке для обеспечения первоначального взноса, как это практикуется в Германии [5]). Однако, так или иначе, это сочетание двух- и одноуровневой моделей в настоящее время не дает того эффекта, который необходим для решения проблемы обеспеченности населения жильем.

В настоящее время в российской системе ипотечного кредитования существует ряд накопленных проблем, которые в итоге обуславливают низкую эффективность механизма ипотечного кредитования. В данном случае речь идет об общеэкономических проблемах (отсутствие гарантии стабильности экономики в целом, что позволило бы обеспечивать длительные сроки кредитования), инфляционные проблемы, проблемы формирования достаточного уровня ликвидности банков, непрозрачность рынка первичного жилья и непривлекательность ипотечного кредитования для банков [6, 8,

9, 10, 13, 15]. В частности, в Кемеровской области ввод жилья осуществляется в соответствии с Федеральной целевой программой «Жилище», подпрограммой «Обеспечение жильем молодых семей», а также стратегией развития строительного комплекса Кемеровской области до 2025 года [6, 8]. Динамика ввода жилья представлена на рис. 1.

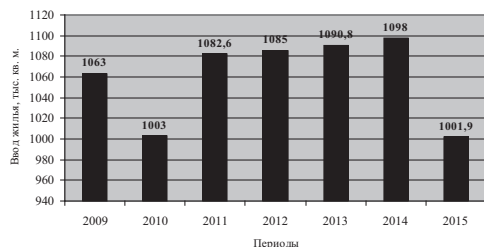


Рис. 1. Динамика ввода жилья в Кемеровской области

Как видно из представленной диаграммы, в течение периода с 2010г. по 2014г. наблюдался рост объема ежегодно вводимого в эксплуатацию жилья по региону. Однако в 2015г. Наблюдается снижение объема ввода жилья, связанное, прежде всего со сложной экономической ситуацией, в частности, среди городов региона, которые не выполнили план по вводу жилья, следует отметить г. Березовский (выполнение составило 46% плана) и г. Новокузнецк (56%). Вместе с тем, за первые 9 месяцев 2016. г. в Кемеровской области было введено 802,4 тыс. кв.м. жилья, при этом план по вводу заявлен на уровне 1100 тыс. кв.м.

Таким образом, строительство жилья в регионе продолжается и отдельно стоящим вопросом является его доступность для населения и в особенности для молодых семей.

Фактором, определяющим проблему обеспеченности жильем, является, в первую очередь, не отсутствие жилья как такового, а доступность его для молодежи. В первую очередь речь идет о ценах на жилье (по состоянию на август 2014 г. в среднем цена 1 кв.м. жилья составляет по области 34,5 тыс. руб.), а также о доступности программ кредитования.

При уровне заработной платы в среднем 25 тыс. руб. (очень часто 15 – 18 тыс. руб.) ипотечный кредит с условием внесения первоначального взноса не менее 10%, в среднем под 11,5-12% годовых (средний по региону показатель), с привлечением поручителей становится недоступным для большого числа молодых семей. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) по Кемеровской области реали-

зует ипотечные программы по ставке от 10,5% годовых сроком до 30 лет – однако в данном случае присутствует и достаточно мощный ограничивающий фактор: первый взнос должен составлять не менее 30%. При средней стоимости 1-комнатной квартиры на уровне 1400 – 1600 тыс. руб. на вторичном рынке сумма первоначального взноса составит 420 – 480 тыс. руб. – естественно, что такое условие может стать неподъемным для большинства молодых семей.

Таким образом, условия ипотечного кредитования в регионе, по сути, являются неподъемными, особенно для молодых семей.

По мнению авторов, одним из возможных решений этой проблемы может являться участие государства в форме прямого финансирования населения на приобретение жилья. Общий порядок взаимодействия сторон в данной схеме представлен на рис. 2.



Рис. 2. Схема реализации финансирования граждан на приобретение жилья

Представленный на рисунке порядок реализации схемы льготного финансирования состоит из 7 этапов:

1. Размещение на финансовом рынке облигаций ипотечного займа, осуществляемый исполнительным органом государственной власти или органом местного самоуправления [7, 12, 15, 17].

В соответствии со ст.2 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» №39-ФЗ от 22.04.1996г. (в ред. федерального закона №251-ФЗ от 23.07.2013г.) указанные институты могут выступать в качестве эмитентов. Размещение облигаций предполагается осуществлять на максимально возможный срок для обеспечения, во-первых, больших сроков кредитования для населения и, во-вторых, для создания запаса финансовой прочности для самого эмитента. Уровень дохода по таким облигациям предполагается установить на уровне 7-8% годовых для обеспечения привлекательности их для потенциальных инвесторов. Объем выпуска облигаций необходимо рассчитывать исходя из потребности в финансировании (на

основании данных о доле населения, необеспеченной жильем).

2. Получение финансовых ресурсов для реализации программы льготного финансирования

3. Предоставление льготного финансирования гражданам.

Исходя из того, что предлагаемая схема в первую очередь нацелена на достижение социального эффекта, параметры финансирования должны устанавливаться исходя из этого факта, в частности:

- отсутствие первоначального взноса либо установление его на минимальном уровне (до 5% от стоимости жилья в зависимости от ежемесячного уровня заработной платы, подтверждаемого справкой по форме 2-НДФЛ);

- срок финансирования – исходя из срока размещения облигационного ипотечного займа, но не менее 25 лет;

- отсутствие поручителей (в качестве обеспечения схемы выступает приобретаемое жилье;

- процентная ставка должна устанавливаться по принципу «доходность облигации плюс покрытие транзакционных издержек» (под транзакционными издержками в данном случае понимаются затраты, связанные с деятельностью органов исполнительной власти или органов местного самоуправления по обеспечению реализации программы льготного финансирования);

- наличие социально-ориентированного механизма страхования от риска возникновения просроченной задолженности, в частности, механизмов реструктуризации задолженности, отсрочек по выплатам на период нетрудоспособности или поиска работы.

4. Выход на первичный или вторичный рынок недвижимости с целью приобретения жилья.

В данном случае необходимо обеспечение безопасности схемы приобретения жилья, в частности:

- минимизация участия посредников (в частности, здесь возможен механизм купли-продажи посредством риэлтерской организации которая, тем не менее, должна пройти аккредитацию для допуска ее в данную схему – со стороны государства в данном случае необходим жесткий контроль, а также соблюдение принципа открытости деятельности для предотвращения возникновения коррупционных схем);

- юридический контроль чистоты самой сделки купли-продажи.

5. Получение прав собственности на жилое помещение.

6. Погашение задолженности гражданином перед исполнительным органом государственной власти / органом местного самоуправления.

7. Погашение задолженности эмитентом облигационного займа перед держателями облигаций.

Приведенная схема, по мнению авторов, позволит постепенно решить проблему обеспеченности населения доступным жильем и тем самым создать благоприятные условия в том числе для молодых специалистов. С позиций экономики в целом, это позволит сделать российскую систему ипотечного финансирования более гибкой и социально-ориентированной. Это не обусловит отказ от существующей практики финансирования, заимствованной из американской и франко-скандинавской моделей, но в то же время позволит компенсировать (пусть и частично) те их недостатки и ограничения, которые не позволяют эффективно решать проблему обеспеченности жильем в настоящее время.

Естественно, в приведенная схема содержит ряд открытых вопросов, связанных, в частности, с оценкой риска, потенциала размещения облигаций государственного ипотечного займа, организацией процесса взаимодействия сторон, которые будут более подробно рассмотрены в дальнейшем.

Список литературы

1. Богомолова О.В., Мамедова Руб.И., Скотников А.Э., Часовников С.Н. Финансовая грамотность как фактор повышения благосостояния населения//Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 1-3. С. 380-383.
2. Буйвис Т.А., Часовников С.Н. История возникновения и развития учетной политики//Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1 (63-1). С. 516-518.
3. Буланов Ю.Н. Конфликт интересов между группами влияния акционерного банка//Банковские услуги. 2011. № 2. С. 34-40.
4. Буланов Ю.Н. Экономические интересы групп влияния акционерного банка: реализация и оценка//Банковские услуги. 2011. № 5. С. 32-37.
5. Буланов Ю.Н. Экономическое равновесие как основа стратегии акционерного банка//Банковское дело. 2011. № 8. С. 48-51.
6. Буланов Ю.Н., Часовников С.Н., Старченко Е.Н. Финансовая грамотность: системное содержание и практические аспекты применения в деятельности регионального банка//Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 20 (302). С. 33-45.
7. Кирьянов И.В. Портфель негосударственного пенсионного фонда. Сравнительный анализ подходов //И.В. Кирьянов, С.Н. Часовников//European Social Science Journal. -М., 2012. -№ 8. -С. 493-506.
8. Кобрянов А.С., Часовников С.Н. Системные проблемы российского банковского сегмента в период кризиса 2014-2015 гг.//Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серуб.: Экономика и право. 2015. № 11-12. С. 94-96.

9. Старченко Е.Н. Арендные отношения в сфере жилой недвижимости как элемент устойчивого развития промышленно-развитых регионов /Старченко Е.Н., Часовников С.Н.//Научные труды Вольного экономического общества России. -2013. Т. 174. -С. 191-194. (193)
10. Старченко Е.Н., Часовников С.Н. Взаимодействие бизнеса и власти в жилищной сфере с целью повышения маркетинговой привлекательности города//Научные труды Вольного экономического общества России. 2012. Т. 166. С. 460-463.
11. Степанов Ю.А., Летов А.М., Часовников С.Н. Инвестиционная емкость социально-экономических систем// Вестник Кузбасского государственного технического университета. 2008. № 5. С. 108-113.
12. Часовников С.Н. Арбитражные возможности модели САРМ для российского рынка акций /С.Н. Часовников, И.В. Кирьянов//Сибирская финансовая школа. –Новосибирск. 2012. -№ 2. -С. 55-61.
13. Часовников С.Н. Персональные финансы как источник устойчивого развития реального сектора экономики /Часовников С.Н., Старченко Е.Н.//Научные труды Вольного экономического общества России. -2013. Т. 174. -С. 207-210. (209)
14. Часовников С.Н. Персональные финансы как источник устойчивого развития реального сектора экономики /Часовников С.Н., Старченко Е.Н.//Научные труды Вольного экономического общества России. -2013. Т. 174. -С. 207-210. (209)
15. Часовников С.Н. Портфель финансовых инструментов: оптимальность по Эджворту-Парето /Часовников С.Н., Кирьянов И.В.//Сибирская финансовая школа. -2012. № 3 (92). - С. 84-90. (85)
16. Часовников С.Н., Летов А.М., Шустов В.А., Старченко Е.Н. Проблемы отечественной практики корпоративного кредитования коммерческими банками//Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 174. С. 314-318.
17. Часовников С.Н., Старченко Е.Н. Социально-экологический маркетинг как инструмент устойчивого развития региона//Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. Т. 137. С. 700-705.