

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОГРАММ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

IMPROVING MORTGAGE LENDING PROGRAMS

E. Metreveli

Summary. The publication discusses the key credit and financial aspects of the development of housing mortgage lendings (HMLs) in the Russian Federation, analyzes mortgage programs implemented by credit organizations, and suggests priority ways to solve identified problems. HML programs offered by credit organizations of the Russian Federation are classified into general programs; joint programs implemented mainly with developers; specialized programs with a reduced rate with or without funding from the budget and extra-budgetary funds. According to the analysis results, the analysis of HML programs of 50 commercial banks of the country, represented in all subjects of the federation related to the TOP-100 commercial banks by capital size, and working in the HML for over 3 years, concluded that all available programs are characterized by one or another degree of imperfection. The main problems of the implementation of housing mortgage lending programs in Russian commercial banks are identified, ways of improvement are proposed that combine public policy measures aimed at a general increase in business activity and a decrease in the cost of credit resources, as well as the development and completion of reforming the stock market and the banking system of the Russian Federation; and measures to develop banking mortgage programs based on overcoming the problems of high interest rate risks, pressure on capital and limited funding.

Keywords: housing mortgage lending, housing problem, mortgage programs, subsidized rates, escrow accounts, mortgage lending programs, mortgage rate.

Метревели Елизавета Георгиевна

*Аспирант, преподаватель, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
metrevelieg@yandex.ru*

Аннотация. В публикации рассмотрены ключевые кредитно-финансовые аспекты развития ИЖК в Российской Федерации, проанализированы реализуемые кредитными организациями ипотечные программы, и предложены приоритетные пути решения идентифицированных проблем. Классифицированы программы ИЖК, предлагаемые кредитными организациями Российской Федерации, на общие программы; совместные программы, реализуемые преимущественно с застройщиками; специализированные программы со сниженной ставкой с привлечением финансирования из бюджета и внебюджетных фондов или без такового. По результатам анализа программ ИЖК 50 коммерческих банков страны, представленных во всех субъектах федерации, относящихся к ТОП-100 коммерческих банков по размеру капитала, и работающих в сфере ИЖК на протяжении более 3 лет, сделан вывод, что все имеющиеся программы характеризуются той или иной степенью несовершенства. Выделены основные проблемы реализации программ ипотечного жилищного кредитования в российских коммерческих банках, предложены пути совершенствования, сочетающие меры публичной политики, направленных на общее повышение деловой активности и снижение стоимости кредитных ресурсов, а также на развитие и завершение реформирования фондового рынка и банковской системы РФ; и меры развития банковских ипотечных программ на основе преодоления проблем высоких процентных рисков, давления на капитал и ограниченного фондирования.

Ключевые слова: ипотечное жилищное кредитование, жилищная проблема, ипотечные программы, субсидируемые ставки, эскроу счета, программы ипотечного кредитования, ставка ипотечного кредита.

Актуальность проблематики развития ипотечного кредитования связана с сохраняющейся низкой обеспеченностью населения нашей страны жильем. При этом, с учетом того обстоятельства, что активными и неотъемлемыми участниками процесса ипотечного жилищного кредитования (далее также ИЖК) выступают коммерческие банки, вопросы совершенствования реализуемых ими программ ИЖК выступают важнейшим вопросом теории и практики управления кредитно-денежной системой и, в целом, финансами. Сохраняющиеся высокие процентные ставки по ИЖК,кратно (в 4–5 и более раз) превышающие аналоги в развитых экономиках с доказавшими успешность моделями организации ипотечных рынков, весьма строгие требования к заемщикам, в сочетании с общей нестабильностью сферы жилищного строительства, сдерживают ускорения темпов решения жилищной проблемы, пре-

одоление которой уже длительное время рассматривается в качестве приоритетной задачи государственного социально-экономического строительства на самом высоком уровне публичного управления.

В настоящей публикации будут рассмотрены ключевые кредитно-финансовые аспекты развития ИЖК в Российской Федерации, проанализированы реализуемые кредитными организациями ипотечные программы, и предложены приоритетные пути решения идентифицированных проблем.

Жилищный вопрос, не решенный в советский период, значим и на текущий момент, тем более, с учетом положительных демографических прогнозов развития Российской Федерации. Жилищная проблема формируется в двух аспектах: недостаточной обеспеченности

собственно жильем (то есть, жилой площадью на душу населения), а также комфортным жильем, соответствующим стандартам качества жизни. На сегодняшний день, по различным оценкам, от 45 до 55% россиян [10] проживают в аварийном, ветхом жилье, в условиях, не соответствующих общепризнанным критериям качества жилья. При этом, средняя обеспеченность жилой площадью составляет 25,8 кв. м. на человека, и данный показатель весьма условный: в то время, как одни граждане владеют несколькими квартирами и домами, более половины семей проживает в стесненных условиях, и данный показатель по отдельным субъектам РФ может достигать 75% и более [14].

В развитых экономиках мира, жилищная проблема решается, преимущественно, двумя путями: через развитие ипотечного жилищного кредитования и расширение социального найма жилья, причем, если второе направление реализуется, преимущественно, в социально развитых государствах, то развитие ипотечного кредитования является универсальным решением, пригодным для реализации в различных социальных и экономических условиях.

На важность развития ипотечного кредитования как приоритетного инструмента жилищной проблемы указывается на высших уровнях власти. Президент Российской Федерации В.В. Путин в обращении к Федеральному собранию РФ 15 января 2020 года призвал коммерческие банки страны активно включаться в реализацию программ по предоставлению ипотечных кредитов по льготным ставкам, прежде всего, в рамках проекта по выдаче ипотечных кредитов в дальневосточном регионе под 2% годовых [9]. В настоящее время, Правительством РФ прорабатываются предложения по формированию «Дорожной карты» по снижению ставки ипотечного кредитования в целом по России. Завершены значимые этапы реализации приоритетных национальных проектов, федеральных и региональных программ повышения доступности комфортного жилья, важными разделами которых выступали и продолжают выступать меры по развитию ипотечного жилищного кредитования.

На протяжении более десятилетия устойчиво функционирует и развивается специализированный коммерческий банк «Дом.РФ», ставший преемником Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Банк «Дом.РФ» входит в ТОП-20 кредитных организаций страны по размеру капитала, и в ТОП-30 по показателям финансовой устойчивости. Кредитная организация выдает ипотечные кредиты по привлекательным ставкам, в том числе, выступает основным кредитно-финансовым институтом, предоставляющим ипотечные кредиты по льготным ставкам (по предварительным итогам

2019 года, порядка 78% новых ипотечных жилищных кредитов по льготным ставкам, выданы банком «Дом.РФ» в целом по стране). По состоянию на февраль 2020 года, банк реализует 5 специальных программ ИЖК по сниженным ставкам, от 2% (программа «Дальневосточная» ипотека), до 7,7–7,8% (рефинансирование ИЖК и покупка жилья) и 8,5 (программа «Военная» ипотека).

Одновременно, значительное число коммерческих банков страны реализует собственные программы ИЖК (далее также — ипотечные программы), которые, впрочем, по ряду объективных и субъективных причин могут быть не столь выгодными для заемщиков, как ипотечные программы банка «Дом.РФ», однако же, по меньшей мере, доступными в части регионального присутствия конкретной кредитной организации, ее сотрудничества с застройщиками, требований к заемщикам и др.

Все предлагаемые кредитными организациями Российской Федерации программы ИЖК могут быть разделены на несколько групп (авторская классификация):

1. «общие» программы, разрабатываемые кредитными организациями с учетом состояния спроса и предложения, характеристик собственных ресурсной и кредитной базы;
2. совместные программы, реализуемые с застройщиками, реже — агентствами недвижимости;
3. специализированные программы со сниженной ставкой без привлечения финансирования из бюджета и внебюджетных фондов:
4. 3.1) основанные на преимущественном использовании внешних (по отношению к коммерческим банкам) ресурсов снижения кредитной ставки по ИЖК (например, через привлечение дополнительных гарантий, софинансирования от заинтересованных лиц, финансирования с использованием средств т.н. «материнского капитала» и др.);
5. 3.2) основанные на преимущественном использовании внутренних ресурсов и резервов снижения ставки по ИЖК (в первую очередь, через специализированный инструментальный снижения кредитного и процентного рисков, например, разработка специализированных кредитных ипотечных продуктов, ориентированных на наиболее надежных заемщиков, постоянных клиентов данной кредитной организации и проч.);
6. специализированные программы ИЖК с софинансированием из средств бюджета и внебюджетных фондов, включая федеральные и региональные программы и проекты.

Нами проведен анализ программ ИЖК 50 коммерческих банков страны, представленных во всех субъектах федерации, относящихся к ТОП-100 коммерческих банков по размеру капитала, и работающих в сфере ИЖК

Таблица 1. Результаты анализа ипотечных программ коммерческих банков РФ, реализуемых в I квартале 2020 года

Тип программ	Медианная ставка процента	Тип заемщиков	Региональная доступность	Преимущества	Недостатки
общие программы	10,56%	Все	Высокая	Общая доступность, умеренные требования к заемщикам	Дороговизна, как правило, отсутствие альтернативного выбора
совместные программы	9,4%	Все; ограничения по жилью	Средняя, высокая	Пониженная ставка, оперативное делопроизводства	Ограничение выбора и конкуренции. Более дорогое жилье
специализированные программы со сниженной ставкой без привлечения финансирования из бюджета и внебюджетных фондов	9,2%	Целевые группы, жесткие требования	Низкая	Пониженная ставка, высокая социальная эффективность	Ограничения по кругу заемщиков, малое число программ
специализированные программы ИЖК с софинансированием из средств бюджета и внебюджетных фондов	8,75%	Социальные целевые группы	Селективная, выбранные регионы	Низкая ставка, дотации государства	Минимальная доступность

Источник: составлено автором

на протяжении более 3 лет. Оценки положительных и негативных сторон программ, а также их ключевых условий (ставка, доступность) усреднены по выборке (для обеспечения большей достоверности результатов анализа, в качестве обобщающих показателей принимались не средние арифметические, а медианные значения, что несколько исключало влияние случайных факторов на оценку). В качестве описания преимуществ и недостатков представлены авторские суждения, выведенные на основе личного опыта практической работы, наблюдений, а также материалов релевантных научных исследований.

Итоги анализа приведены в Таблице 1.

Обсуждая полученные результаты, хотелось бы, прежде всего, отметить, что все имеющиеся программы характеризуются той или иной степенью несовершенства; обобщенно говоря, предлагаемые программы или не позволяют полноценно решить жилищную проблему по причине дороговизны кредита и неоптимальных условий программ, включая требования к заемщикам, либо ориентированы на узкие группы потенциальных заемщиков, не позволяя решать массовые задачи. Наиболее привлекательные программы не только ориентированы на небольшое число целевых заемщиков, но также основываются на активном государственном участии, пределы которого весьма узкие, по причине ограниченности бюджетного финансирования.

По результатам проведенного исследования, а также на основании данных, представленных в литературных источниках, представляется целесообразным выделить основные проблемы реализации программ ипотечного жилищного кредитования в российских коммерческих банках.

А. Внешние проблемы (для населения и рынка жилья).

1. Сохраняющаяся низкая доступность ипотечных кредитов (высокая ставка в целом, ограниченная доступность ипотечных программ по льготным ставкам). Все предпринимаемые на различных уровнях государственного управления, а также собственно коммерческими банками, в том числе, в инициативном порядке, меры по снижению ставки по ИЖК не позволяют снизить ее размер до уровня ниже 8–9% годовых, в то время как в международной практике данный показатель составляет 1–2%, что, собственно, обеспечивает одновременно доступность ИЖК и решение жилищной проблемы [12].
2. Достаточно жесткие требования к заемщикам (высокий размер первоначального взноса, повышенные требования к подтверждению источников дохода). Как результат, несмотря на то, что на бумаге, число граждан (семей), улучшивших свои жилищные условия, растет, такие улучшения нередко производятся одними и теми же гражданами и/или теми, кто имел реальную воз-

возможность улучшить свои жилищные проблемы не прибегая к ИЖК, о чем также свидетельствует высокий удельный вес досрочной выплаты кредитов, не всегда выступающей в интересах кредитной организации.

3. Региональные диспропорции (в ряде территорий страны программы являются безальтернативными, что усугубляет проблематику №№ 1 и 2). При этом, имеет место существенное расслоение между населением различных регионов страны по уровню жизни, включая располагаемые реальные доходы. Более того, формируется исключительно негативная комбинация факторов, когда в регионах с меньшим уровнем платежеспособности населения, с более высокими кредитными и процентными рисками, вариативность программ ИЖК является минимальной, предоставление ипотечных кредитов осуществляет 2–3 банка с государственным участием, по повышенной ставке (обусловленной, помимо прочего, теми же высокими банковскими рисками) и с максимально жесткими требованиями к потенциальным заемщикам.
4. Существенная привязка основных ипотечных программ к пулу банков и конкретным застройщикам. Данное обстоятельство приводит к целому ряду негативных следствий, включая крайне медленное распространение ИЖК на рынке вторичного жилья, а также ограничение конкуренции как на рынке жилищного строительства, так и на ипотечном рынке.

Б. Отраслевые (внутрибанковские) проблемы.

1. Низкая привлекательность ипотечного кредитования для коммерческих банков (проблема дороговизны ипотечных кредитов для капитала банка). ИЖК, с учетом доходности, дюрации и размеров необходимых резервов, для российского банковского сектора являются низко рентабельными активными операциями. При этом, многие кредитные организации, несмотря на имеющиеся сложности, все же стремятся предпринимать все возможные меры по снижению стоимости ипотечных кредитов, в рамках добровольного принятия на себя повышенных социальных обязательств. Все это влияет на условия кредитования, включая требования к заемщикам, размер первоначального взноса. Оказывается давление и на уровень ставки, впрочем, менее существенное, чем через ограниченность фондирования.
2. Высокий уровень процентного риска. Наблюдается существенная разница между средним сроком размещения средств на депозитах или же привлечения средств на межбанковском рынке, и длительностью ипотечного кредитования,

порождающая процентные риски. На развитых рынках такие риски, во-первых, существенно ниже, по причине высокого удельного веса длинных депозитов в источниках ресурсов коммерческих банков, и, во-вторых, активно хеджируются через инструментарий ликвидных ипотечных ценных бумаг. Риски отражаются на стоимости кредита и на готовности банков кредитовать.

3. Недоступность / ограниченность фондирования.

Одна из системных проблем кредитно-денежной системы нашей страны выступает крайне низкая капитализация банковского сектора, ставшая следствием многих системных диспропорций и не завершенных реформ. Турбулентность внешней среды дополнительно обуславливает риски возникновения кризиса ликвидности; без вливаний ликвидности, без роста фондирования в целом, банковский сектор страны в целом не готов наращивать ИЖК и не в состоянии самостоятельно удовлетворить общественный запрос на снижение процентной ставки. Источников дополнительного фондирования, в особенности, в условиях кризиса и санкций, немного, практически все они сводятся к государственному финансированию, сдерживаемому бюджетными ограничениями. Инновационные решения по расширению фондирования на консервативном банковском рынке не просто не реализуются, но и нередко сдерживаются регулятором.

3.1. Следует дополнительно отметить, что на доступность ипотечных кредитов влияет также и стоимость возводимого жилья, на потенциальный, потом достаточно ощутимый рост которого (вместо потенциального снижения) влияют новации, связанные с введением счетов эскроу, в результате которых дополнительно замораживается ликвидность на рынках.

Многие из представленных проблем не возникли в одночасье, и решаются на протяжении длительного периода времени, впрочем, с различной интенсивностью и результативностью. К решению проблематики достаточно давно подключился и научный мир. Ежегодно издаются десятки монографий, защищаются исследовательские и научные работы, а также публикуются многочисленные академические статьи, посвященные вопросам развития программ ИЖК, в том числе, конкретным финансовым аспектам и проблемам. В научных работах последнего времени предлагаются меры по созданию специализированных ипотечных банков и фондов [2], управлению рисками ИЖК [1; 6–7], сотрудничеству кредитных организаций, государства и субъектов рынка недвижимости [5], развитию рынков ипотечных ценных бумаг и внедрению инструментов финтех в решение жилищных проблем [3].

Материалы многих исследований или же были учтены в рамках государственной политики по развитию ИЖК, или имеют высокий потенциал реализации. Параллельно реализуются практические меры по снижению финансовых рисков, связанных со спецификой (диспропорциями) жилищного рынка, включая введение счетов «эскроу» при возведении нового жилья, заменяющих использование инвестиционных средств граждан кредитными ресурсами.

Как уже отмечалось, полноценно функционирует специализированная ипотечная кредитная организация «Дом.РФ», впрочем, не являющаяся в чистом виде ипотечным банком (является универсальной кредитной организацией, активно занимающейся, в частности, розничным кредитованием), что не способствует генеральной идее создания специализированных ипотечных банков для снижения ставок, поскольку не снижает аппетитов универсального банка к рискам. Полноценно специализированный на ИЖК коммерческий банк, не осуществляющий непрофильных и более рискованных операций в стране по-прежнему отсутствует.

«Точечное» решение жилищной проблемы, путем эпизодического и фрагментарного субсидирования ставок, хотя и позволило решить жилищную проблему десяткам тысяч семей, что само по себе имеет высокую социальную ценность, однако не позволило приблизиться к решению имеющихся системных проблем и диспропорций. При этом, во всех случаях целесообразно понимать нерациональный характер преимущественного бюджетного финансирования льготных ставок по ипотечному кредитованию, поскольку в общем случае имеется немало других приоритетных задач, решаемых через прямое бюджетное финансирование. Так, например, в теории экономики государственного сектора считается аксиомой, что правительство в большей степени стимулирует развитие жилищного рынка через непосредственно строительства государственного и муниципального социального жилья, а не через субсидирование ставки по кредиту (который также необходимо обслуживать и возвращать гражданам) [16]. Впрочем, кроме сторонников позиции, также имеются и противники, полагающие, что через субсидирование ставки по ипотечному кредиту, по меньшей мере, формируются предпосылки для развития жилищного рынка не меньшие, чем при строительстве социального жилья [17].

Так или иначе, на уровне правительства после более чем десятилетия попыток развивать и совершенствовать систему ипотечного жилищного кредитования различными инструментами и средствами, в настоящее время принято фокусироваться на целевом индикаторе — снижении ставки по ИЖК [11]. Несмотря на некоторый прогресс (в 2019 году показатель колебался в ди-

апазоне 9,12–10,09% годовых, в то время как 10 годами ранее составляет 12,4–13,5%, между тем, темпы снижения ставок не позволяют рассчитывать на ожидаемые показатели, соответствующие ставкам по ИЖК на Западе, в обозримом будущем.

Безусловно, ключевых акторов рынка ИЖК данная ситуация не устраивает, тем более, учитывая, что предлагаемые на текущем этапе меры по снижению давления на капитал коммерческих банков путем ослабления требований к резервированию по ИЖК, могут расцениваться как потенциально угрожающие стабильности банковского сектора, и вовсе не обязательно найдут понимание и поддержку у мегарегулятора.

Говоря о публичной политике, ее совершенствование представляется нецелесообразным также опускать, поскольку дальнейшее развитие банковского сектора путем системного снижения банковских рисков и повышения капитализации, а также общее улучшение макроэкономических условий в сочетании с траекториями реализации кредитно-денежной политики находятся в компетенции мегарегулятора и Правительства РФ. Решение данных задач требует, при этом, комплексных и долгосрочных мер, а не текущего «латания дыр» и оперативного (хотя и не всегда своевременного) реагирования на новые вызовы и угрозы со стороны внешней и внутренней среды.

В актуальных «Основных направлениях бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2020 год и плановый период 2021 и 2022 годов» [8] ставятся амбициозные планы по ежегодному улучшению жилищных условий не менее, чем у пяти млн. семей. Этого планируется достичь при условии снижения процентной ставки по ИЖК до 8%, в том числе, посредством реализации следующих мер:

- ◆ формирование ликвидного рынка ипотечных ценных бумаг;
- ◆ реализация программ субсидирования, направленных на отдельные категории граждан, включая семьи с 2-мя и более детей, с дифференциацией ставки по регионам;
- ◆ трансформация процедур оформления ипотечных кредитов с переводом в электронную форму;
- ◆ дофинансирование строительства замороженных и проектных объектов с привлечением средств уполномоченного банка;
- ◆ развитие индивидуального жилищного строительства и прочие меры по стимулированию строительного рынка, включая, например, развитие доступности проектного финансирования застройщиков с применением счетов эскроу.

Критические замечания по поводу предложенных мер связаны с фрагментарностью и неполнотой мер.

Таблица 2. Направления совершенствования ипотечных программ российских банков как меры реагирования на системные проблемы банковского ипотечного кредитования

Проблема	Решение (–я)
1. Проблема дороговизны ипотечных кредитов для капитала банка	Расширение системы государственного софинансирования ставки, распространение на широкий круг заемщиков. Государственные гарантии / сопоручительство вместо первоначального взноса
2. Высокий уровень процентного риска	Предоставление «длинных» денег государством и специализированными фондами Расширение возможности использования материнского капитала для погашения/обеспечения ипотечных займов
3. Недоступность / ограниченность фондирования	Вовлечение в число инструментов фондирования (п. 2) средств пенсионных накоплений и части средств ФНБ
3.1. Ограничение ликвидности после введения счетов эскроу	Введение возможности получения средств с эскроу-счета по этапам завершения стадий строительства

Источник: Составлено автором

То есть, решая поставленные задачи, также требуется реализовывать подкрепляющие мероприятия и меры общего характера, направленные на развитие ипотечного и фондового рынка.

Основная оговорка касается того, что, во-первых, меры не касаются структурных диспропорций на трех рынках — кредитно-денежном, фондовом и рынке жилья, или же не предлагают конкретных мер по их решению — например, задача формирования ликвидного рынка ипотечных ценных бумаг по своей сути является верной, однако с учетом состояния фондового рынка страны, по сути, не реализуемой; более того, постановка задачи как тезиса без подкрепления конкретными инструментами и мерами представляется не более, чем популистской. Успешных кейсов построения полноценных высоколиквидных и, главное, устойчивых рынков ипотечных ценных бумаг на диспропорциональном, спекулятивном и низко капитализированном фондовом рынке, которым является российский рынок ценных бумаг, мировая история попросту не знает [15].

Более перспективными выглядят решения по системной докапитализации банковского сектора и снижению стоимости кредита через целевое инвестирование средств ФНБ — однако данные решения требуют значительной государственной воли.

Также требуется системно содействовать росту деловой активности в целом по экономике, включая строительный сектор, через снижение бюрократических барьеров и системное преодоление коррупции, развитие электронного правительства, совершенствования публичного контроля на основе применения методов саморегулирования, перевода исполнения и регистрации договорных обязательств и прав в высоконадежные распределенные реестры типа «блокчейн». Требу-

ется завершить реформирование банковского сектора, включая разумную консолидацию участников рынка, рационализацию надзора и требований, развитие технологий класса Регтех и Саптех. Параллельно должны быть осуществлены системные реформы, направленные на рост привлекательности фондового рынка, снижение спекуляций, обеспечение ликвидности всех системообразующих эшелонов, а не только отдельно взятых.

Одной из приоритетных и, как было показано выше, не решенных проблем развития ипотечного банковского кредитования и снижения стоимости ипотечного кредита, выступает создание истинно ипотечных банков, с имманентно низкой склонностью к рискам. Функционирование прежде АИЖК, а ныне — банка «Дом.РФ», по изложенным выше причинам, не рассматривается как полноценное решение задачи — АИЖК вовсе не было классической кредитной организацией, а «Дом.РФ» осуществляет другие виды кредитования, нарушая логику снижения ставок по кредитам через деятельность менее склонных к повышенным рискам специализированных банков. Соответственно, данный вопрос должен быть решен, либо путем введения специализированных узкопрофильных банковских лицензий, либо через императивное (через инструменты владения) превращение банка «Дом.РФ» в строго специализированную кредитную организацию, либо вовсе путем создания такой организации с нуля с преимущественным государственным владением.

При этом, меры совершенствования государственной политики, хотя и направлены на интегральное совершенствование ИЖК, тем самым, поспособствуют совершенствованию ипотечных программ, между тем, при формировании и реализации собственных программ ИЖК, коммерческие банки, как думается, также должны идти навстречу государству и заявленным им публичным интересам.

По перечню основных внутрибанковских проблем развития программ ИЖК, ниже нами представлены приоритетные пути решения, см. Таблицу 2. В целом, речь идет о комплексных направлениях развития ипотечных программ, которые, будучи реализованными по отдельности, не обязательно обеспечат кардинальные улучшения.

Кроме того, в рамках развития специализированных программ ИЖК в коммерческих банках, предлагаем рассмотреть возможность реализации программ ипотечного кредитования приобретения жилищного фонда коммерческими организациями. Как известно, в советский период времени, в значительной мере, решение жилищной проблемы обеспечивалось не только возведением государственного жилого фонда, выделяемого под социальный найм, но также путем возведения ведомственного жилья. Хотя, конечно, предприятия и организации не могли находиться в частной собственности, однако ведомственное жилье возводилось из балансовых средств предприятий, организаций и учреждений, как правило, хозподрядным способом. Подобным образом решались проблемы временного удовлетворения работников и их семей качественным (как правило) жильем, а также формировалась специфическая система поддержки работников и патерналистской привязки к работодателю, которую ныне замещает то, что принято именовать социальным пакетом. Нельзя говорить о том, что корпоративное (для нужд и в собственность компаний, корпораций) жилищное строительство в настоящее время умерло — таким способом возводится примерно 1–7% вводимого жилого фонда, в зависимости от региона и муниципального образования и конкретного года [13–14].

При этом, подобного строительства, безусловно, недостаточно для приближения решения жилищной проблемы, а для негосударственного корпоративного сектора такая социальная нагрузка остается существенной: из хозяйственного оборота на длительное время выводятся значительные денежные средства, доходность от непрофильной деятельности даже при условии продажи части возводимого жилья на коммерческом рынке, минимальная или отрицательная. Большая же часть такого жилья и вовсе не возводится (что затратно и требует значительного времени), а приобретает компаниями (корпорациями) в собственность на первичном или вторичном рынке, причем крайне редко через инвестирование в строящееся жилье по причине необходимости его передачи в дальнейшем пользование работникам по принципу «заезжай и живи».

При этом, для многих хозяйствующих субъектов, подобное строительство или приобретение объектов жилищного фонда, представляется актуальным и важ-

ным, особенно, речь идет о столичных предприятиях и предприятиях, расположенных в крупнейших мегаполисах страны: значительное число работников высокой квалификации переезжает из других регионов и даже стран, и в ряде случаев для обеспечения привлекательности условий работы, а также долгосрочного сотрудничества с конкретными работниками, целесообразно обеспечивать их жильем за счет работодателей. Как показывают материалы качественных исследований рынка жилой недвижимости [4], в подавляющем большинстве случаев, такое жилье передается работникам в найм, нередко возмездный, и передается в собственность, как правило, через длительный период непрерывной работы у данного работодателя, как правило, равный 10–15 и более лет; впрочем, в ряде случаев, может быть предусмотрен опцион досрочного выкупа жилья работником с дисконтом к рыночной цене или даже по балансовой цене с поправкой на износ, через определенное время непрерывной работы (5–7–10 лет). Важность представленной информации заключается в том, что такая схема может быть практически полностью воспроизведена в перспективном ипотечном продукте (программе) коммерческого банка:

- ◆ вместо возведения собственного жилья или приобретения готового жилья на рынке, компании (корпорации) вступают с коммерческими банками в ипотечные кредитные отношения;
- ◆ коммерческая организация уплачивает проценты по ипотечному кредиту и возвращает основной долг, в том числе, частично из средств, получаемых от работника по договору коммерческого найма, если таковой предполагает платность;
- ◆ для большого числа коммерческих организаций, прежде всего, постоянно обсуживающихся в данном коммерческом банке и по общим основаниям отнесенным к категории надежных заемщиков, процентная ставка по ипотечному кредиту может быть даже ниже, чем для граждан, по причине того, что начисляемые резервы создают меньшее давление на капитал кредитной организации;
- ◆ по истечению срока действия кредитного договора, не обремененное ипотечным обязательством жилье может быть передано в собственность работнику, если им выполнены соответствующие условия по трудовому договору (контракту), прежде всего, в части срока непрерывной работы, в противном случае, или же по первоначальной инициативе, обращается в маневренный жилой фонд предприятия;
- ◆ через определенный период времени (7–10 лет), может быть предусмотрена перемена должника по ипотечному кредиту (с согласия кредитной организации), в качестве которо-

го может выступать соответствующий корпоративным требованиям работник. Он может также досрочно погасить остаток ссудной задолженности, в соответствии с условиями договора, полноценно приобретя жилое помещение в собственность.

При этом, предлагаемые к реализации программы ипотечного жилищного кредитования при покупке жилья юридическими лицами, характеризуются многочисленными преимуществами для всех заинтересованных сторон, что позволяет рекомендовать их к практической реализации, а именно:

- ◆ предприятия получают возможность существенно расширить собственные жилищные программы, при этом, снизив ежегодный отток денежных средств, тем самым, повысив, как правило, их эффективность. Параллельно решается вопрос развития мотивации и стимулирования работников, укрепления патерналистских отношений с ними, формирования имиджа социально-ответственного работодателя;
- ◆ большее число работников коммерческих организаций из числа внутренних и внешних трудовых мигрантов (а в перспективе и вовсе попросту нуждающихся в улучшении жилищных условий), а также их семей, получают перспективный инструмент текущего улучшения жилищного положения с возможностью приобретения жилья в собственность на перспективу;
- ◆ для государства и общества, тем самым, речь идет о перспективном и ранее не использованном активно инструменте решения жилищной проблемы, более того, не требующего бюджетного финансирования;

- ◆ для рынка жилья — дополнительный немаловажный стимул дальнейшего наращивания мощностей и объемов.

В целом, представленные рекомендации видятся целесообразным реализовывать в комплексе и системной взаимосвязи, что призвано обеспечить ожидаемый синергетический эффект, повысив доступность ипотечного кредитования через инструментальный совершенствования условий функционирования финансовых рынков и оптимизации и развития реализуемых коммерческими банками программ ИЖК.

Таким образом, можно сделать общий вывод о том, что программы и механизмы ипотечного жилищного кредитования на современном этапе нуждаются в совершенствовании и доработке. Приоритетные направления оптимизации касаются одновременно:

- ◆ мер публичной политики, направленных на общее повышение деловой активности и снижение стоимости кредитных ресурсов, а также на развитие и завершение реформирования фондового рынка и банковской системы РФ;
- ◆ меры развития банковских ипотечных программ на основе преодоления проблем высоких процентных рисков, давления на капитал и ограниченного фондирования.

Развитие вариативности программ ИЖК также рассматривается в качестве важного направления совершенствования ипотечного кредитования. Предложена программа ипотечного кредитования коммерческих предприятий — работодателей, на основе которой возможно выстраивать перспективную линейку кредитных ипотечных продуктов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воробьева, А. В. Модели оценки и управления рисками ипотечного кредитования: автореф. дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.13. — М., 2018. — 28 с.
2. Ермилова, М. Е. Система ипотеки: национальные и международные аспекты в России. — М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2013. — 131 с.
3. Криворучко С. В., Лопатин В. А. Влияние имплементации открытого банкинга на развитие национального сектора Финтех // Экономика. Налоги. Право. — 2018. — Т. 11. — № 6. — С. 80–90.
4. Маркетинговое исследование рынка строительства жилой недвижимости в России 2014–2018 гг., прогноз до 2023 г. — М.: Гидмаркет, 2019. — 45 с.
5. Мацнев, О. В. Механизм ипотечного кредитования в жилищном строительстве: на примере Рязанской области: автореф. дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05. — М., 2006. — 24 с.
6. Наточеева Н. Н. Механизм повышения устойчивости банковского сектора в современных условиях // Микроэкономика. — 2014. — № 3. — С. 88–98.
7. Наточеева Н. Н., Ровенский Ю. А., Белянчикова Т. В. Социальные приоритеты как факторы и инструменты управления банковскими рисками // Актуальні проблеми економіки. — 2015. — № 12. — С. 346–356.
8. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов (утв. Минфином России). — М., 2019.
9. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 15.01.2020 // Российская газета. — 2020. — № 7. — 16 января.
10. Сечкарева Я. Ю., Сафонова С. Г. Уровень жизни населения России по отношению к другим странам // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. — 2020. — С. 51–53.

11. Финансовый рынок России в современном мире: учебник / [Ю. А. Ровенский, Т. А. Архангельская, А. А. Архипов и др.]. — М.: РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2018. — 515 с.
12. Цветова Г.В., Матвишин М. С. Параметры доступности услуг ипотечного жилищного кредитования //Власть и управление на Востоке России. — 2019. — № . 1 (86). — С. 60–67.
13. Шепелев И. А. Обеспечение питанием, жильём и врачебной помощью железнодорожников СССР в условиях коренной модернизации отрасли (1965–1985 гг.) //Манускрипт. — 2017. — № . 3–1 (77). — С. 197–201.
14. Ярных Э.А., Агентова Г. В., Барш Т. И. Статистическое изучение обеспеченности россиян жильем //Россия: тенденции и перспективы развития. — 2019. — № . 14–1. — С. 928–932.
15. Buchanan B. G. Securitization in Emerging Markets //Securitization and the Global Economy. — Palgrave Macmillan, New York, 2017. — P. 141–171.
16. Clapham D. Housing theory, housing research and housing policy //Housing, Theory and Society. — 2018. — Vol. 35. — N. 2. — P. 163–177.
17. Frederickson H. G. Public ethics and the new managerialism: An axiomatic theory //Ethics in public management. — Routledge, 2016. — P. 173–191.

© Метревели Елизавета Георгиевна (metrevelieg@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова